优秀员工必备的10种能力

成为优秀员工的秘诀和技巧，[illegible]！

它的内、比较、[illegible]、[illegible]

[illegible]人生的[illegible]，你应该干什么？

COAY Books

目录
Content

- 第一章 现在就付诸行动：执行力法则(1)
- 第一章 现在就付诸行动：执行力法则(2)
- 第一章 现在就付诸行动：执行力法则(3)
- 第一章 现在就付诸行动：执行力法则(4)
- 第一章 现在就付诸行动：执行力法则(5)
- 第一章 现在就付诸行动：执行力法则(6)
- 第一章 现在就付诸行动：执行力法则(7)
- 第一章 现在就付诸行动：执行力法则(8)
- 第一章 现在就付诸行动：执行力法则(9)
- 第一章 现在就付诸行动：执行力法则(10)
- 第一章 现在就付诸行动：执行力法则(11)
- 第二章 乐观地面对世界(1)
- 第二章 乐观地面对世界(2)
- 第二章 乐观地面对世界(3)
- 第二章 乐观地面对世界(4)
- 第二章 乐观地面对世界(5)
- 第二章 乐观地面对世界(6)
- 第三章 把自己的价值提高一百倍：学习力法则(1)
- 第三章 把自己的价值提高一百倍：学习力法则(2)
- 第三章 把自己的价值提高一百倍：学习力法则(3)
- 第三章 把自己的价值提高一百倍：学习力法则(4)
- 第三章 把自己的价值提高一百倍：学习力法则(5)
- 第三章 把自己的价值提高一百倍：学习力法则(6)
- 第三章 把自己的价值提高一百倍：学习力法则(7)
- 第四章 成为老板最需要的人：统筹力法则(1)
- 第四章 成为老板最需要的人：统筹力法则(2)
- 第四章 成为老板最需要的人：统筹力法则(3)
- 第四章 成为老板最需要的人：统筹力法则(4)
- 第四章 成为老板最需要的人：统筹力法则(5)
- 第四章 成为老板最需要的人：统筹力法则(6)

- 第五章 语言的力量：表达力法则(1)
- 第五章 语言的力量：表达力法则(2)
- 第五章 语言的力量：表达力法则(3)
- 第五章 语言的力量：表达力法则(4)
- 第五章 语言的力量：表达力法则(5)
- 第六章 方圆之道：适应力法则(1)
- 第六章 方圆之道：适应力法则(2)
- 第六章 方圆之道：适应力法则(3)
- 第六章 方圆之道：适应力法则(4)
- 第六章 方圆之道：适应力法则(5)
- 第六章 方圆之道：适应力法则(6)

第一章 现在就付诸行动：执行力法则(1)

执行力的五大评判标准

主动性和自觉性

注重细节，诚实可靠，勇于承担

善于分析，应变力强

头脑灵活，创新力强

具备很强的抗压能力

服从，员工的天职

卡内基是某公司最年轻的职员之一，工作非常勤奋，但和其他职员相比仍略显稚嫩。由于业务增多，公司准备开拓一个新市场，但新市场的负责人迟迟未能确定下来。

新市场选定在一个非常偏僻的地方，而在这样的地方开辟市场是一件相当困难的事。因此没有一个人愿意接受这个艰巨的任务，生怕徒劳无功。

公司物色了很多人选，但统统被他们以各种理由推托了，无奈之下，公司的负责人只好退而选其次，派默默无闻的卡内基去执行这项任务。卡内基接到通知时没有任何怨言，带着公司生产的产品样本就出发了。

经过三个月的努力，卡内基终于在那个人人都觉得产品很难有销路的地方使公司的产品站稳了脚跟，还预言那里的市场有更大的发展潜力。

当卡内基把这个令人振奋的消息带回公司时，人们惊奇地问他是如何看到那里的开发潜力的。卡内基浅浅一笑说：“其实在出发时我也没有信心，而且觉得你们的观点是正确的，但我必须服从公司的安排。到那里后，我知道我必须全力以赴地去执行我的任务，结果我成功了。”

启示

服从，是指受到他人或者规范的压力，个体发生符合他人或规范要求的行为。真正的服从应该是无条件的服从，是没有任何借口的服从，只有这样才能产生惊人的力量。一个企业要发展，就要求员工必须坚决服从企业的安排，拖沓、不负责任的员工可能给企业带来巨大的损失。

服从是员工的天职，是员工应该具备的素质之一。服从上级安排是员工的第一美德，是工作中的行为准则，是锻炼工作能力的基础。同时，服从也是工作的推进剂，能给人的行动催生无穷的勇气，激发人的潜力。员工只有具备了这种服从精神，才能提高自己的执行能力。很明显，卡内基做到了。

作为员工，应该无条件地服从公司的安排，无论遇到什么困难绝不找任何借口推托或搪塞，这是取得成就的前提和基础。记住：不找借口，服从并执行的员工才是最好的员工。

成功只青睐勇敢战胜困难的人，懦弱的人永远不可能成功。人们总是遇到困难就停滞不前，甚至拒绝面对。殊不知，困难像弹簧，看你强不强；你强它就弱，你弱它就强。无论面临什么困难，我们都要勇敢地去克服，成功就在不远处等着我们。

思索

在工作中你是否遇到过与故事的主人公类似的问题？你是否曾怀疑自己的能力受到了挑战？你是如何做的，勇敢地面对、解决，还是放弃？

你曾经因为觉得无法完成领导的任务而干脆放弃工作吗？

你认同“服从也是一种素质”、“是责任感的表现形式”吗？你认为员工是否应该具备这种职业素质？你具备这种职业素质吗？如果不具备，为什么？

有人说：“服从的最大受益者是员工本身。”你赞同这种观点吗？为什么？服从素质对个人发展有何作用？你认为怎么样做才算是服从？

1.将你在工作中亲身经历的或是遇到的关于不愿服从领导的安排而给公司带来的危害记录下来，以作自警。

2.试想一下，如果自己不愿意服从公司的安排，对自己的发展会产生什么影响?

3.当你经过努力后，工作不仅没有得到认可，反而被提出异议并要求改正时，你会怎么做?

4.当公司要求你执行某一项任务时，你是否会问："不会再有其他的事情了吧？"

5.当你手头上的工作正在紧要关头，公司却决定让你去做另外一件事情时，你是否会带有情绪，甚至拒绝?

6.当上司交给你一项看似徒劳的工作时，你会拒绝或提出异议吗?

7.当上司命令你做某项工作时，你是否会问："为什么是我而不是别人？"

目标和计划，执行力的两个结点

比赛尔是西撒哈拉沙漠中的一颗明珠，每年都有数以万计的旅游者慕名而来。但在肯莱文发现西撒哈拉沙漠之前

第一章 现在就付诸行动：执行力法则(2)

这里只是一个闭塞而落后的地方，从来没有一个人走出大漠。据说，并不是因为他们舍不得离开这个贫穷的地方，而是尝试了无数次都没有走出去，他们也就绝望了。

肯莱文不信。他用手语问了很多人，每个人的答案都一样：无论从哪个方向走，最终都会绕回出发的地方。为了解开这个疑团，他做了一次试验，从比赛尔一直往北走，三天半就走出去了。

为什么比赛尔人走不出去呢？肯莱文始终想不通这个问题，于是雇了一个比赛尔人带路，探寻问题的根源。他们带了半个月的水，牵了两只骆驼出发了。肯莱文没有用指南针等现代设备，只拄一根木棍走在比赛尔人后面。

十天过去了，他们走了大约八百英里的路程，到第十一天早晨，他们果然又回到了比赛尔。肯莱文终于知道比赛尔人为什么走不出大漠了，因为他们不认识北斗星。

在无边无际的沙漠里，一个人只凭感觉前行，他的足迹多半会是一把卷尺的形状。比赛尔正好在沙漠中央，方圆上千公里没有任何参照物，如果不认识北斗星也没有指南针，根本就不可能走出沙漠。

肯莱文离开比赛尔时，告诉上次和他合作的青年：只要你白天休息，夜晚一直朝北方那颗星走，就能走出沙漠。青年照着去做，三天后果然来到了大漠的尽头，他因此成了比赛尔的开拓者，他的铜像被永远伫立在小城的中央。铜像的底座上刻着一行字：新生活是从选定方向开始的。

启示

目标和计划是执行力的两个结点，二者相辅相成，相互促进。有价值、有意义的人生，应该是一个不断实现自己远大理想、不断超越自我的过程。而要实现自己的伟大目标，就必须制定清晰、合理的计划。有了计划，工作就有了明确的目标和具体的步骤，既能调动工作

积极性，又能有条不紊地进行，否则只会把时间浪费在不该做的事情上。

计划是目标实现的保证。工作的内容越复杂，参与实施计划的行为主体和涉及的环节越多，越需要计划性，如果像没头苍蝇一样乱转，将一事无成。优秀员工每天进办公室的第一件事，应该是快速计划好当天的工作，并立即开始行动。

目标要“看得见”。一个优秀员工设立的目标，应该是看得见的，是可能实现的，而不是异想天开。一个不切实际的目标，等于没有目标。

一般来说，大目标不好实现，可以将大目标分解成几个小目标，各个击破。其间，你要自信，坚持不懈地努力，做好每一件小事，并不断激励自己，最终一定能实现自己的理想。

思索

你曾有什么远大的理想？实现了吗？如果实现了，你还有更高的目标吗？如果没有实现，原因是什么？

你是否扪心自问：“生活到底是为了什么？财富还是名望？你是想当个企业家、艺术家，还是教育工作者？”

你是否为实现自己的理想制定了切实可行的计划？如果是，在实行的过程中遇到了什么困难？你成功克服这些困难了吗？如果没有，为什么？

你对自己的周末有明确的规划吗？如果有，你是否严格执行自己的计划？如果没有，你有什么安排？

你身边是否有为实现自己的目标而坚持不懈地努力，并最终成功的人？你是否经常用他们的成功来勉励自己？

你还记得你曾有过的所有理想吗？请在一张白纸上依次写下如下内容：

回忆你童年时发誓自己长大要做什么？是做一个救死扶伤的医生，还是用心良苦的老师？并写下你现在的职业；

写下你曾经有过的所有激情想法和梦想（越具体越好）；

按照时间远近写下你的终极奋斗目标、五年奋斗目标、今年的奋斗目标、这个月的奋斗目标，以及你制定的计划；

写下你今年的奋斗目标，你实现了吗？如果实现了，你对自己有更大的期望吗？如果没有，你遇到了什么困难？你认为自己已经尽全力了吗？

你的个人宣言是什么？学习的榜样是谁？写下你以他为镜的理由；

最后，肯定自己已经取得的成绩，再认真审视自己还未实现的目标，写出解决办法，不断激励自己的工作

第一章 现在就付诸行动：执行力法则(3)

和学习。做完这些，你是否对自己的未来充满了信心?

注重细节，通向成功的阶梯

1485年，英国国王查理三世和里奇蒙德伯爵亨利为争夺王位，在波斯沃斯展开了一场激战。开战前夕，查理三世派一个马夫去准备战马，马夫得到命令后随即吩咐铁匠尽快给马钉掌。但连续不断的战争耗尽了所有的铁片，因此铁匠请求马夫去找铁片。马夫非常不耐烦，让铁匠用现有的材料凑合着用。无奈之下，铁匠把一根铁条截为四份，加工成马掌，把它们砸平、整形，固定在马蹄上，然后开始钉钉子。当准备钉第四个马掌时，铁匠发现钉子没有了，他又请求马夫去找钉子。马夫再次拒绝了铁匠的请求，说："我听见军号了，来不及了，如果时间晚了国王会怪罪我们的。"结果，国王战马的第四个马掌少了一颗钉子。

战争开始了，国王骑着马夫为他找来的战马，一马当先，受到鼓舞的战士也跟着迎了上去。没过多久，意外的事情发生了：少一颗钉子的马掌脱落了，战马跌翻在地，国王也栽倒在地上。国王还没来得及抓住缰绳，惊恐的马就脱缰而去。见此情形，国王的士兵四处逃窜，溃不成军，国王不幸被俘。他挥舞着手中的宝剑，仰天长啸："我的国家，竟亡于一匹马！"

战争以亨利伯爵的胜利而告终。此后，民间盛传这么一首歌谣："少了一个铁钉，丢了一只马掌。少了一只马掌，丢了一匹战马。少了一匹战马，败了一场战役。败了一场战役，失了一个国家。"英国大文学家莎士比亚的名句"马，马，一马失社稷！"更是将这一著名战役载入史册，让后人自警。

启示

不要忽略每一个细节，也许，影响全局的就是这毫不起眼的细微之处。我们缺少的不是雄韬伟略的战略家，而是一步一个脚印的执行

者。有时候，一个微不足道的细节，就会葬送一个宏伟的计划，而一个精确、生动的细节则可以成就你的事业。

人们都想成就一番事业，却不愿意或者不屑于做小事。事实上，在这个分工越来越精细的社会，真正的大事实在太少，更多的是具体的、琐碎的、单调的小事。老子曾经说过："天下大事，必作于细。"因此，成就大事，还得从小事做起。

小细节并非真的微不足道，往往孕育着大机会。人们总是把获得机会的客观条件看得很重，偏执地把机会的得失归结于天时、地利等客观因素上，而不从自身找原因。殊不知，成功之人从不忽视任何一个小细节，不放过任何一个可能的机会。如果你能脚踏实地地从每一件小事做起，再平凡的你也会做出不平凡的事情来。

思索

你会用心观察身边的人和事吗？如果你看见别人不太重视细节方面的问题，你会怎么做？是好心地提醒，还是视而不见？

你注重自己的外表和言行吗？你认为这对你的工作有影响吗？

你是否认为不必要在一些小事上浪费无谓的时间？你怎么看待那些总是关注小事的人？你会认为他们的行为是一种没有出息的表现吗？

你身边有因注重细节而成功的人吗？如果有，你认为他成功的最大原因是什么，你应该如何向他学习？

1．你曾经有过不注重细节而导致失败的教训吗？如果有，把它写下来。

2．假如你的生活中发生过因注重细节而取得成功的事情，赶快拿出笔记下来，这可是一个值得回味的经历。

3．准备一本小册子，记下你对碰到的事情的想法，也许在某一天你能用得上。

4．注意在平时培养自己的观察力和敏感性，比如阅读这方面的书或者参加相关内容的培训。

5．中外有很多认真对待小事的名言或者因注重细节而获得成功的范例，利用闲暇时间搜集整理起来，放在显眼的地方。

6．中外也有些因“不小心”而酿成大祸的案例，把它们抄下来，时刻提醒自己不要重蹈覆辙。

我们时刻要用“千里之堤，溃于蚁穴”的故事来警醒自己，铭记从小事、细节做起的重要性。还等什么，赶快行动吧！

忠诚，执行的最大动力

鲍勃尔原本是公司的一名普通生产工

第一章 现在就付诸行动：执行力法则(4)

人。1992年，公司招聘营销人员时，他主动请求调入营销部门，并顺利通过了从事营销工作的所有测试，于是他顺利进入了营销部门。

当时，公司的规模还很小，只有三十多人，想开发更多的市场却苦于财力和人力不足，因此每个市场只派了一个人。鲍勃尔被派到了西部一个市场。

在这个完全陌生的城市里，鲍勃尔吃尽了苦头，但凭着对企业的一片赤诚之心，他丝毫没有动摇。没钱坐车，他就步行，挨家挨户去推销公司的电器产品。为了等一个约好的客户，他常常顾不上吃饭，因此患上了严重的胃病。他租住的是当地人闲置的车库，没有电灯，即使白天也伸手不见五指。更为要命的是，这个城市春天经常有沙尘暴，夏天时常会下冰雹，冬天又冻雨连连，这对一个物质条件贫乏的推销员无疑是一个巨大的考验。甚至，有一次，鲍勃尔差点被冰雹击晕过去。

不仅如此，公司的条件也差到超乎鲍勃尔的想象，连产品宣传资料都无法供应。鲍勃尔只好买复印纸，自己动手写宣传资料。

在这样的条件下，鲍勃尔始终没有退缩，他对自己说：“我必须忠诚于我所从事的这份工作。”一年后，被派到全国各地的营销人员都回来了。其中六人早已不堪忍受工作的艰辛而悄悄地离职了，只有鲍勃尔坚持下来了，而且他是干得最好的一个。

最好的员工当然会有最好的回报，三年后，鲍勃尔被任命为市场总监，而这时的公司已经发展成为拥有上千人的中型企业。

启示

人无信不立，良好的信誉能给自己的生活和事业带来意想不到的好处。诚实、守信是形成强大亲和力的基础 诚实守信会使人产生与你

交往的愿望，在某种程度上，会消除不利因素带来的障碍，使困境变为坦途。

对企业来说，忠诚能带来效益，增强凝聚力，提升竞争力，降低管理成本；对员工来说，忠诚能带来安全感。因为忠诚，我们不必时刻绷紧神经；因为忠诚，我们对未来更有信心。

忠诚并不是“从一而终”，而是一种职业的责任感。不是对某个公司或者某个人的忠诚，而是一种对职业的忠诚，是承担某一责任或者从事某一职业所表现出来的敬业精神。

忠诚、责任、执行是最基本的商业精神，让我们能战胜一切的困难。作为公司忠诚的员工，即使是你的竞争对手，他们也会敬佩你的责任和忠诚，因为你让他们知道为什么对手比自己还强大。

思索

你认为忠诚的员工的标准是什么？扪心自问，你是个忠诚的员工吗？

你认为，怎样才能表现出你的忠诚？

你如何理解“忠诚是执行的最大动力”？

你认为忠诚的好处有哪些？

有人说：“忠诚的最大受益者是员工本身。”你赞同这种观点吗？为什么？

假如你是老板，在选拔人才时，如何兼顾执行力和忠诚度两个标准？

1．当上司对你的工作提出异议，并要求你进行改正的时候，你是否会说：“不就是 错了嘛”？

2．当上司要求你对某项命令服从的时候，你是否会说：“服从？先让我看看你说的是不是正确。”

3．当上司要求你停下手头上的工作，并开始另一项工作的时候，你是否会说：“等一下，我这里马上就好了。”

4．当上司命令你做某项工作的时候，你是否会问：“为什么要这样做？”

如果以上这些都是你的亲身经历，那么你就不算是一个忠诚的员工。记住：一个优秀的员工，一个不可替代的员工，可以不是一个能力出众的人，但绝对是一个对公司，对老板，对上司忠诚的人。

战胜胆怯，执行的第一步

布鲁金斯学会创建于1972年，是培养世界上最杰出的推销员的摇篮。这个学会有一个传统：每期学员毕业前，都必须完成一个检验推销能力的社会实践活动。

2001年该学会的实习题是：谁能把斧子卖给美国总统？许多学员一看见题目就知难而退，因为他们认为美国总统肯定不需要斧子，即使他需要，也不一定正好买他们推销的斧子。

乔治·赫伯特却不以为然，他当即给美

第一章 现在就付诸行动：执行力法则(5)

国总统布什写了一封信：“我有幸参观过您在得克萨斯州的农场，看见那里种了许多矢菊树，并且有些已经死掉了，因此我想您一定需要一把斧子。考虑到您现在的身体状况，您可能更需要一把不太锋利的老斧子，现在我正好有一把这样的斧子，是祖父留给我的，非常适合砍伐枯树。如果您有兴趣，请按以下的信箱给予回复。”

布什总统很快给乔治·赫伯特寄来15美元，买下了这把斧子。

2001年5月20日，乔治·赫伯特得到了刻有“最伟大推销员”的一只金靴子。布鲁金斯学会对他的表彰词是：金靴子奖已空置26年，虽然其间学会培养了数以万计的推销员，造就了数以百计的百万富翁，但这只金靴子之所以没有授予他们，是因为我们一直想寻找这么一个人从不因有人说某一目标不能实现而放弃，也从不因某件事情难以办到而失去自信的人。

启示

战胜胆怯心理，是执行的第一步，需要巨大的勇气和自信。所谓勇气，就是指勇往直前的气魄和敢想敢做、毫不畏惧的气概。从某个角度来看，勇敢是智慧和一定程度的教养的必然结果。

克服胆怯，除了需要勇气和自信外，还要有责任感，这也是执行力的一个表现和基本要求。俗话说得好：“如果你不敢去跑，就不可能赢得竞赛；如果你不敢去战斗，就不可能赢得胜利。”因此只有勇敢地克服胆怯，才能更好地执行，完成自己的使命，实现自己的人生价值。

人最大的敌人是自己，只要过了自己这一关，克服再大的困难都易如反掌。乔治·赫伯特战胜了自己的胆怯，赢得了金靴子奖，更重要的是给自己以后做事情增添了信心，这将是他以后工作或生活中用之不竭的财富，终身受益无穷。

记住：成功的第一条件，是要战胜自己，战胜胆怯。谁都可以战胜胆怯，勇气对于任何人来说都是与生俱来的，唯一的差别是，有些人没有很好的利用和发现它。不管你是谁，只要你敢于面对自己和天地，你就是一个大勇之人，终会有所成！

思索

你是否曾屈服在“拦路虎”的淫威之下？你确定自己真的尽全力了吗？如果没有，你为什么放弃了自己的目标？

你是否真正理解何谓“勇气”？勇敢和莽撞、蛮干的本质区别何在？你身边有深受胆怯之害的同胞吗？你作何感想？

你被别人认可的天赋有哪些？它们全都被付诸实施了吗？如果没有，原因是什么？你遇到了哪些困难？

你是否有因胆怯而与施展才华的机会失之交臂的悔恨经历？你是否已经认识到了胆怯的危害？

因为恐惧，给你的工作和生活带来了哪些困扰？你有没有因此而产生消极情绪？

回忆自己有关勇敢、勇气方面的经历，在一张白纸上依次写下如下内容：

你是否有因胆小怕事而助长邪恶势力的气焰或错失良机的经历；如果你的答案是肯定的，写出当时的具体情况和你胆小的原因，以便自警；

罗列出你近期可能面临的状况，并写出你希望得到的结果和应该采取的具体措施；

确定自己的座右铭，譬如“恐惧是失败最根本的原因”，时刻提醒自己勇敢地去克服自己的恐惧心理。

谨记一点：任何困难都是一时的，都是可以克服的；

抽出一点时间，向身边还有胆怯心理的人伸出援助之手，用自己的真心鼓起他们生活的勇气。还等什么，快行动吧！

想到更要做到

这是内刊记者兼主编杰克的自述：

前年，我只身闯荡纽约。得知一家企业内刊招聘记者，我当即带着作品集赶了过去。

到现场一看，我才真切地感受到竞争的激烈和残酷：125个人争夺一个岗位。平心而论，我对自己并没有信心，本来想打道回府，但又实在不甘心，于是抱着长长见识的心理留了下来。

我排在面试队伍的后面，主考官是该公司的老总。看着应聘者一个个面色凝重地离开考场，我强烈地意识到，只有来一场别出心裁的面试方式，才能出奇制胜。

这时，在会客室里坐等的几位应聘者的牢骚话引起了我的注意：“来的都是有经验的人，

第一章 现在就付诸行动：执行力法则(6)

小小内刊还拿不下来？一个面试还搞这么复杂！”“肯定要当面出题让应聘者动笔，我们带了作品集，用不着害怕。”

我灵机一动，马上赶到楼下的打字店，以“求贤若渴”为题写了一篇现场短新闻。回到会客室时，正好轮到我出场。

出人意料的是，神色已略显疲惫的老总既没提业务等专业问题，也没问我的应聘经历，却要我从自己的角度谈谈如何做一名优秀的内刊记者。我立刻递上了刚打印完的那篇短新闻稿，胸有成竹地回答：“敏锐。”

就这样，我成了应聘者中百里挑一的幸运儿。老总的理由是：“正确的方法大家都注意到了，但心动不如行动，想到更要做到，关键是看你是否最先做大家都注意到的东西。”

启示

想到更要做到，想到不难，难的是想到并做到了。要想到并做到，就要落到实处，彻底了解自己，充分了解工作，这是执行的必要条件。无论是哪个领域，不努力去行动，都不可能成功。杰克用自己的实际行动充分证明了这一点。

俗话说：“说一尺不如行一寸。”任何希望，任何计划最终都必须落实到具体行动中。只有把自己的美好憧憬付诸实践，制定出切实可行的计划，才能不断缩短自己与目标之间的距离，最终达成所愿。早点动手，就早一点起步，早一点向成功迈进。

记住：许多事情的难度，都由于我们的犹豫不决和摇摆不定而加大。事实上，事情并没有我们想象的那么艰难，只要我们抛弃一切杂念，蔑视一切困难，马上付诸行动，就可能产生意想不到的奇迹。

思索

每个人都渴望成功，但为什么有些人总是与成功无缘呢？

你是否为自己规划了美好的人生蓝图？你是坚持不懈地努力实现自己的目标，还是只有三分钟的热度，转身就把自己的理想抛到脑后了？

你曾轻易地放弃过自己追求的目标吗？原因是什么？你的行为对你现在的工作或生活产生过不好的影响吗？如果有，你准备如何补救？

你曾有在公共场合口若悬河的经历吗？你的用意何在，达到预期的目标了吗？如果没有，你认为自己失败的原因是什么？

回忆你是否曾许下无数诺言，在一张白纸上依次写下如下内容：

如果你的答案是肯定的，请写下你是否还能记清自己所有的诺言；

如果能，请写下你所有的诺言，如果你已忘得差不多了，写下你记得的诺言；

你的诺言都实现了吗？如果没有，你认为自己失信的主要原因是什么？请尽量写下所有的客观原因或主观原因；

你认为今天的成功或失败与自己的纸上谈兵有关系吗？请写下你的真实想法和补救措施；

最后，再为自己设定一个目标，并不折不扣地去行动。记住：成功者之所以成功，是因为他们行动在他人之前，只要不再纸上谈兵，你也可以成功！

专注地做事情，执行能力的分水岭

一天，奥地利作家斯蒂芬·茨威格去乡下探望好朋友、著名雕塑家奥古斯特·罗丹。在简朴的工作室里，罗丹兴高采烈地介绍自己的新作一个女性半身像。他仔细地审视着这幅作品，对旁边的茨威格说：“只有那肩膀上的线条还显得有些僵硬。对不起 ”

说着说着，罗丹顺手拿起一把小刀就开始摆弄起这座雕像，自顾自地干了一个多小时，把身边的茨威格忘得一干二净。除了理想中的

雕像外，他脑子里再也装不下任何东西，工作就是他存在的唯一理由。终于，完美的雕像诞生了，大功告成！

然后，罗丹心满意足地朝门外走去，却突然发现了一直耐心等待的客人。他觉得非常过意不去，连忙向客人道歉：“对不起，先生，我简直把你忘记了。”

虽然被冷落了一个多小时，茨威格却感叹道：“我在这一天的收获，比在学校几年的收获还大。我从来没有见过一个人可以如此专注地工作，甚至忘了时间和整个世界，这太让我感动了。在这短短一个小时里，我懂得了成功的秘诀 专注。只要我们全神贯注地工作，无论大小，最终一定会成功。”

启示

专注，即集中精力、全神贯注、专心致志

第一章 现在就付诸行动：执行力法则(7)

也就是通常所说的目标专一。一个专注的人，能把自己的时间、精力和智慧全都集中到自己的目标上，最大限度地发挥自己的积极性、主动性和创造性，竭尽全力实现自己的目标。专注与否，是执行能力的分水岭，直接影响执行能力的高低。

专注的可贵之处，在于耐得住寂寞，经得住时间和困难的考验，勇往直前，直至取得成功。古往今来，成功者一定是专注的人。从他们的亲身经历中，我们可以得到这样的启示：每次只专注于一个目标，比同时专注几个目标更容易成功。尤其是在如今这个竞争激烈的社会中，专注精神对每一个员工来说都必不可少，这是取得成功的必要条件。

难也专注，成也专注。虽然专注的代价可能不仅是放弃很多宝贵的机会，还意味着遭遇任何困难都要迎难而上，但这样会让我们离成功更近，有所成就，否则将一事无成。

专注一时者众，而专注数载者寡。许多大事之成，不在于力量大小，而在于坚持多久。正如贝多芬所言：“涓滴之水终可磨损大石，不是由于它力量最强大，而是由于昼夜不舍地滴坠。”

第一章 现在就付诸行动：执行力法则(8)

你是否曾专注于某件事？你是一次只专注于一个目标，还是多个目标？取得的成绩如何？

如果你曾在某段时间里专注于一个目标，你最多能坚持多长时间？放弃的真正原因是什么？是客观原因，还是主观原因？

在专注的过程中，你遇到了什么难以克服的困难？你是勇敢地面对和克服困难，还是像个懦夫一样逃之夭夭？

难以专注对你的工作或生活产生了哪些不良的影响？你是否曾扪心自问，深刻剖析自己的这种做法的根源之所在？你是否已经决心“洗心革面”？

仔细回忆一下你曾专注的某件或某些事情，在一张白纸上依次写下以下内容：

你专注这件或这些事情的原因是什么？请写出你当时的真实想法；

你坚持了多长时间；

导致你最终放弃的原因是什么？请写出当时的情况和你的真实想法；

你自认为放弃这些事情对你有影响吗？如果有，请详细地写下来，并写下你所能想到的补救措施；

想想自己当时为什么没有这么做，写出你当时的想法；

下定决心，或者干脆写一份保证书，时刻提醒自己“专注地做事情”；

事实上，所谓的困难并不像我们想象的那样不可逾越，只要我们以坚忍不拔的毅力，坚持不懈的努力，就一定能成功。赶快行动吧！你一定会有很大的收获。

不要找借口，克服走向成功的第一障碍

约翰和戴维是一家大型速递公司的工作搭档，工作非常努力，上司对他们很满意。谁知，一件小事就改变了他们的命运。

一次，约翰和戴维接受了一个任务：把一件很贵重的古董送到码头。临行前上司千叮万嘱，要他们在路上小心。但没想到，货车在半路抛锚了。如果不按时完成任务，他们就会被扣掉业绩奖金。

为了保住奖金，人高马大的约翰背着邮件，一路小跑，终于按时赶到了码头。这时，跟在身后的戴维想，如果客户在收货时看到是我背着货物，他一定会向老板表扬我，说不定我就会有升职或是加薪的机会，于是他对约翰说“我来背着，你去找货主”。但是他自己只顾着做加薪升职的美梦，在从约翰手中接沉重的邮件时没接住，“哗啦”一声，古董碎了。

戴维气急败坏地大声责骂约翰，因为他们不仅会因此丢掉工作，还可能要负债累累。果不其然，老板勃然大怒，非常严厉地批评了他们。

趁约翰不注意，戴维溜进老板的办公室，把责任全推到约翰身上。戴维离开后，约翰被叫到老板的办公室。约翰诚恳地向老板认错，并表示戴维家境窘迫，他愿意承担所有的责任，并保证赔偿所有的损失。

约翰和戴维一直忐忑不安地等待处理结果。一周后，老板把他们叫到办公室，对他们说：“公司非常器重你们，想从你们当中选一个人担任客户部经理，没想到却出了这样的事。当然，这并不完全是一件坏事，它使我最终确定了客户经理的人选，他就是约翰。而你，戴维，一个不能为自己的过错负责的人根本就不值得信任，你被解雇了。”

原来，古董的主人目睹了他们接古董的一幕，向老板说明了事情的真相。

启示

勇敢地为自己的过失承担责任，付出任何代价都在所不惜，这是一种良好的品质，也是执行力的一种具体体现。约翰敢于承认自己的过错，最终得到了升职加薪的圆满结局，戴维则偷鸡不成反蚀把米，丢了工作。

勇敢地承认错误，并从中吸取教训，做到“前车之鉴，后车之师”才是最明智的。俗话说：“人非圣贤，孰能无过”。犯错并不可怕，就怕犯错后不认错、死不悔改。如果你坦率地认错，全力补救，并在今后的工作中改正，就一定会重新得到人们的认可和信任。

诚实是做人的基本原则，也是处事的最佳原则。一个连最起码的诚信都没有的人，还谈什么建立良好的人际关系、打下坚实的事业基础、取得辉煌的人生业绩？即使你的谎言一时得逞，但纸包不住火，真相总有一天会浮出水面，到时你将得不偿失。

无论你在工作中遇到任何困难，受到任何委屈，都要时刻谨记：既然是你的工作，就不要找任何借口！

思索

在过错面前，你是选择当逃兵，还是做一个敢于为自己的行为负责到底的勇者？

你是否常常喜欢从外部环境中为自己寻找种种借口和理由，不是抱怨职位、待遇、工作环境，就是抱怨同事、上司或领导，而很少问问自己：“我努力了吗？我真的对得起这份工作吗？”

你是否认真地反省过，把每一次的过错当作一次宝贵的经验，做到吃一堑长一智，而不是一味地后悔或自责？记住：后悔永远不是解决问题的最好办法。

你是否常常扪心自问：“我是否付出了全部的精力和智慧？”

回想一下你最近在工作中的失误，把犯错的主要原因写在一张白纸上：

如果你的答案是你的工作伙伴，请写出对方的具体行为和自己的处理方式；

如果你的答案是某些突发事件，请写出事情的大致经过和自己的处理方式；

如果你的答案是自己，请写出理由和处理方法，以作自警；

当上司就工作失职批评你时，你是否极力推卸责任？当伙伴把责任全推到你身上时，你是不做任何辩解，默默地承担责任，还是据理力争，将责任推得一干二净？请写出你的处理方式；

冷静地反思一下，在你认为正确的做法前打钩，在错误的做法前划一个大大的叉。然后，再好好想想自己当时这么做的理由，以及所有的补救措施；

做完这些，你是否有一种豁然开朗的感觉？事实上，事情并没有你想的那么复杂，只要我们冷静地思考、谨慎地去对待，再多“拦路虎”也难不倒你。

不放弃、不抛弃，将工作负责到底

迈克尔·戴尔公司在个人用电脑销售方面是公认的老大。其企业成功的秘诀何在？且看以下这个故事吧。

一次，有一个家住S市的一个比较偏僻的胡同的青年人想买一台戴尔公司的电脑。他通过一张报纸了解到，戴尔公司对该市可提供上门送货服务，而且速度比较快。他想试试戴尔公司的服务速度和服务质量。

于是，他随意给戴尔公司打了个电话。然后坐在家里与朋友打麻将。大约一个小时后，门铃响了。他拿起话筒，对方称是戴尔公司上门服务的销售员。

他本想马上接待这位上门服务的人员，但早就听说戴尔公司的员工服务态度都相当好，他想试一试，于是他态度生硬地说：“没看到我们正在玩麻将吗？半个小时后，我再接待你。”说完，他“砰”的一声，将门关上。

销售员当即说了一声“对不起”之后就转身走了。他以为这位销售员肯定不会再来了，哪知半个小时后，门铃又响了。这个销售员又来

了，一进门就说：“对不起，刚才不知道您没空接待！”

买主见销售员不仅没有发怒，而且进门就赔礼道歉，不由得有些感动，于是感叹道：“都说戴尔公司的服务质量和服务态度都好，想不到还真是如此！”

“是的，我们公司崇尚的是在每一个环节和每一个阶段都一丝不苟，绝对

第一章 现在就付诸行动：执行力法则(9)

不允许任何伤害顾客的现象出现。”

启示

执行力是企业核心竞争力的最有力的保障！执行必须到位，哪怕条件再艰苦！对于这位销售员来说，他的工作目标很明确：将电脑安全送到客户手中，并且在此过程中不能为公司带来任何负面效应。无疑他做到了。

执行能力的关键，在于是否了解所执行的全部内容，而多数执行的失败原因在于只看到单一目标，而没有完整的任务概念。如果这位销售员只是将电脑送到客户手中，而没能容忍客户的无理行为，那么不仅损害了公司的形象，这种偏狭的工作缺点也将为后来职业生涯的挫折埋下伏笔。

执行的过程必然会遇到很多障碍，最好的方式是将障碍当作一种磨炼。跨越障碍需要的不是某种能力，而是一种态度，任何人、任何事，都不能成为抛弃工作、放弃自己的理由。

记住：永远不要陷于人和事的纠葛，果断地跳出来，宏观地考虑一下，找到解决问题的方法。

思索

第一章 现在就付诸行动：执行力法则(10)

工作中，你是否遇到这样看似蛮不讲理的客户和同事？你是否觉得自己的尊严受到损害？你的解决方式是什么，是针锋相对地驳斥对方、意气用事地撒手不管，还是耐心温和地完成工作任务？你认为哪一种处理方式最好？

你是否情绪化地考虑问题？是否对一些简单的争执过于纠结，而忘记了真正的目标？做一个强势的人，和做一个善于解决问题的人，你会选择哪一种？

你曾经因为某种责难或者压力而焦虑吗？你曾经想过因此而放弃自己，或放弃工作吗？

你坚信公司的利益和个人的利益是一致的吗？

找找你最近在工作上遇到的困难，在空白纸上按步骤写下以下内容：

写下你的工作目标，以及哪些人或事影响了任务的执行；

如果是某些人影响了你，请写出对方的行为和自己的处理方式；

如果是某些事影响了你，请写出该事件的大致过程和自己的处理方式；

评估一下自己的处理方式，哪些促进了工作任务的执行，哪些又为此带来了负面效应？

有所促进的处理方式打钩，带来负面效应的打叉，想想自己当初为何要这样做，列出所能想到的所有补救办法。

做完这一切，你会发现所有的事情并不是那么复杂，至少不是难以忍受的。现在你可以慢慢地深呼吸，让自己冷静一下，再检查一下自己的解决方案。好了，你可以实施了。

勤奋保证高效

日本保险行销之神原一平身高不足1.60米，其貌不扬，这严重影响了他在客户心中的形象，使他最初的推销业绩很不理想。但是原一

平并没有灰心，他想：既然我与别人比存在一些劣势，那就让勤奋来弥补它们吧。

为了实现争第一的梦想，原一平把全部的精力都用在了工作上。他每天早晨5点起床后，就开始安排一天的工作：6点半开始给客户打电话，约定见面的时间；7点吃早饭，与妻子探讨工作方面的问题；8点准时上班；9点开始出去推销商品；下午6点下班回家；晚上8点开始看书、总结一天的工作，并制定第二天的工作方案；11点按时睡觉。原一平就像被上紧了发条似的，从早到晚一刻不闲地工作，把该做的事及时做完。功夫不负有心人，就这样坚持了很长时间后，原一平终于成了日本保险史上的销售之王。

启示

成功的人不一定是最聪明的人，但一定是肯下苦工夫的勤奋人。他们不会因前进道路上的任何困难而退缩，而是坚持不懈地朝着自己的目标努力，并不断地对自己提出更高的要求。

勤能补拙。天资欠佳并不可怕，真正可怕的是不思进取、自暴自弃。即使你已经在起跑线上落后于人，但只要你刻苦努力，勤奋不辍，最终一定会踏上成功的五彩路。相反，那些自恃天资过人的人，如果不勤于学习，迟早会落在他人之后。

成功没有捷径，付出得越多，收获就越大。勤勤恳恳的人才是自己的命运之船的掌舵者，而所谓的成功就是他们的智慧和勤劳的结晶。就算你的智力不如人，你的实干也会在日积月累中弥补这个劣势，助你实现自己的人生价值。

记住：贪图安逸将会使人堕落，无所事事会令人退化，只有勤奋工作才是最高尚的，才能给人带来真正的幸福和乐趣。

思索

你是个勤奋刻苦的人吗？你认为勤奋真的能改变我们的命运吗？

你相信勤能补拙吗？你平时是怎么做的？

你总是能全身心地投入到自己的工作中吗？勤奋给你的工作带来了什么影响？

你如何理解“勤奋工作是我们心灵的修复刑，它可以让生理和心理得到补偿”？

每天在下班前对当天的工作做一个全面的总结，并依次在一张白纸上写下以下内容：

你今天的工作内容是什么？你对自己的表现满意吗？

如果满意，你认为自己取得了什么成绩？

如果不满意，请详细地列举出你的不足之处和补救措施；

认真反思一下，你觉得自己真的尽力了吗？

向你身边勤奋工作的人学习，用他们的勤奋鞭策自己更加勤奋地工作。只要你坚持不懈并全力以赴，很快你就能发现自己的进步。

任何时候都要执行到位

有3个人到一家建筑公司应聘，经过一轮又一轮的考试后他们从众多的求职者中脱颖而出。公司的人力资源部经理接见了他们。他说：“恭喜你们，请你们跟我到一个地方。”然后，他将他们带到了工地。工地上乱七八糟地摆放着三堆散落的红砖。人力资源部经理指着这些砖头说：“你们每人负责一堆，将红砖整齐地码成一个方垛。”然后他在3个人疑惑的目光中离开了工地。甲对乙说：“我们不是已经被录用了吗？为什么将我们带到这里？”乙对丙说：“我又不是来做工人的，经理是什么意思啊？”丙说：“不要问为什么了，既然让我们做，我们就做吧。”然后带头干起来。甲和乙看到丙已经开始干起来，只好硬着头皮跟着干起来。还没完成一半，甲和乙就坚持不住了，甲说：“经理已经离开了，我们歇会儿吧。”乙跟着停下?，丙却丝毫不为所动，仍然保持着同样的节奏。

人力资源部经理回来时，丙只剩下十几块砖没有码齐，甲和乙却只完成了1/3的工作量。经理对他们说：“下班时间到了，下午再接着

干。”甲和乙如释重负地扔掉了手中的砖，丙却坚持将最后的十几块砖码齐。

回到公司后，人力资源部经理郑重地宣布：“这次公司只聘用一位设计师，获得这一职位的是丙。甲和乙为什么落聘，你们想想在工地上的表现就知道答案了。你们不知道吧，我一直在远处看着你们呢。”

启示

对工作高度负责，就是一流的执行力的表现。具有强烈责任感的人，会坚决完成公司交待的任务，而缺乏责任感的人，会中断执行，拖延任务。丙具有的就是对工作高度负责的精神，任何时候都不折不扣地完成自己的任务，这样的员工是任何公司都期望得到的。

现在市场竞争日趋激烈，每一项工作都需要员工不折不扣地完成，这就需要你不计时间和地点，不因任何困难而退缩地执行下去。一个对工作高度负责的员工，不需要老板或上司叮嘱或监视，他们会主动加班，抢在竞争对手前面完成任务。即使是在上下班的路上，或是在家里休息时，他们时刻都在思考一份完美的工作计划，这才是老板和上司最需要的人。

不计时间地对工作负责，才是真正的负责。一个对工作高度负责的人，可以完美地完成任何任务。

思索

你总是能不打折扣地完成领导交待的工作吗？

当一项任务需要加班时，你会对老板说“对不起，我已经下班了”吗？

当老板安排你到社会上做一项调查时，你会心安理得地藏奸耍滑，甚至假公济私吗？

你是如何理解“放弃责任就是放弃前程”的？

你最近加班是在什么时候？请在一张白纸上依次写下如下内容：

你加班的原因是什么？是没按时完成自己的工作，还是领导安排的额外工作？

如果你的答案是前者，为什么？请详细写下你的理由；

如果你的答案是后者，请写下领导交待的具体任务，以及你当时完成的情况和真实想法；

老板是否支付了加班费，或者对你进行了精神上

第一章 现在就付诸行动：执行力法则(11)

的奖励？

你认为自己的付出有回报吗？值得吗？如果以后再需要加班，你还会坚决完成任务吗？

加班是每个员工都会遇到的问题，记住：无论你是心甘情愿，还是被迫加班，任何时候都要执行到位，这是提高执行力的法宝。

我现在就付诸行动

我现在就付诸行动

一张蓝图，无论细节和线条勾勒得多么精细，也绝对不能让它的主人在地面上迈出哪怕一小步。一个天平，无论多么公平，也绝对不能消除人们内心的不满。一本书，即使长篇大论足以激动人心，也绝对不能赚到一分钱或赢得一声喝彩。只有行动，才能点燃我的梦想、计划和激情，赋予它们生命，才使我成功。

我现在就付诸行动

怯懦是阻止我前进的最大障碍，现在我认识到，克服怯懦的唯一办法就是行动，毫不犹豫地开始行动。正如萤火虫只有在飞行时才能发出微弱的光芒，我也要用自己的行动放射出耀眼的光芒，照亮整个世界。

我现在就付诸行动

我现在就付诸行动。我现在就付诸行动。我现在就付诸行动。从今以后，我每天都会默念这句话一百遍，直到它深深印进我的灵魂，成为我生存的一种本能。在它的鼓舞下，再多的艰难险阻，再多的沟沟坎坎，都无法动摇我为梦想而献身的决心。

我现在就付诸行动

拖延就像一种慢性药，在不知不觉中一点点侵蚀我们的生命。我不知道明天迎接我的是什么，因此我绝不把今天的工作推到明天。即

使今天的行动不会带给我丝毫的成功或快乐，但行动后再失败总比等死好得多。让我现在就付诸行动吧！

我现在就付诸行动

成功永远只属于那些不畏艰险，勇往直前的人。从今以后，我要像经年累月穿透石块的小水滴一样，像十年如一日把铁棒磨成针的老婆婆一样，努力去建造属于我自己的华丽殿堂。我相信，只要我坚持不懈，继续尝试，我就会成功。

第二章 乐观地面对世界(1)

沟通力法则

信息、情感、思想认识的沟通有效统一

目的、时间、地点对沟通效果至关重要

了解上司的意图

程军是某网络公司的一名编程员，平时不怎么爱说话。一天，公司部门主管拿来一份程军的程序方案，对他说："中间有几个地方编制得不好，你再重新编一下。"程军接过来说："是。"然后开始埋头苦干。

在短短半个月里，程军总共五次接到修改或重做的指令。事实上，这五次之中涉及到的编程似乎没有什么修改或重做的必要。但程军在接到要求修改的指令时，没有表达出任何异议，只是低头重复说着"是"。程军觉得很烦恼："程序明明没有什么修改的必要，为什么主管要不厌其烦地修改呢？"

后来，同事告诉程军，那是因为部门主管第一次来的时候看他只会低头说"是"，便决定和他开个善意的玩笑，目的是提醒他。

启示

沟通能力是指一个人与他人有效地进行信息沟通的能力，包括外在技巧和内在动因，是一个人生存和发展的必备能力，也是一个人成功的必要条件。沟通能力越强，就越能使企业形成和谐的组织氛围，真正达到"大家心往一处想，劲往一处使"的完美效果。

尊重上司，理解上司，这是最基础的沟通工作。上司需要的下属，是一个尊重自己，站在自己的立场上，体会自己的心意，洞察自己真正的需要与作为一个血肉之躯的真实情感的下属。员工要尽量理解上司，才能真正得到上司的信任和重用。

用你的真本事说话。要想得到上司的认可，最重要、最有说服力的就是你的业绩，这也是上司最想看到的。并且，你完全不需羡慕或

鄙视那些靠溜须拍马上位的人，做好你该做的，只要你是金子，上司的火眼金睛一定会把你发掘出来。

了解上司的意图，不等于随意揣测上司的心思。要把握与上司沟通的语言技巧与说话的时机和场合，依据上司所处的场合和当时的心情，注意领导的眼睛和手，才能了解上司的意图。但千万不要把上司当傻瓜，为一件小事而愚弄他。即使你的计谋得逞了，也要深刻反省，绝不要再做这样的傻事，否则你将自食其果。

要知道，老板需要的是有头脑和主见的员工，而不是统一的口径。如果你没有主见，就永远得不到任何人的肯定和重视。因此无论你的能力大小，职位高低，都要勇敢地阐述自己的见解。

思索

你真心地尊重自己的上司，并承认他比自己优秀吗？如果没有，这种思想是否对你的工作产生了消极影响？

你能设身处地为上司着想吗？

你总是能一点不差地理解上司的意图吗？如果不能，为什么？

你会对那些巴结、讨好上司的人嗤之以鼻吗？

你是否因一件小事而欺骗你的上司？你是否因自己的谎言得逞而沾沾自喜？

你总是喜欢揣摩上司的意图吗？最后的结果如何？

你和上司是敌人吗？

1．开会的时候，你会坐在上司的哪里？

A、上司的邻座B、同事的中间C、越远越好

2．早上去公司发现办公桌上有一张上司留给你的字条，你认为上面会写什么？

A、选合适的服装参加晚上的酒会B、叮嘱你完成好工作C、要你辞职

3．在走廊里遇到上司的情景多半是：

A、他总是看你一眼后跟别人说话B、匆匆擦肩而过C、对你印象不深

4．与朋友在一家餐馆吃饭时遇到上司，你会

A、亲热地打招呼B、点头示意C、假装没看见

5．如果把你的上司比作一个动物，你觉得他是

A、狮子B、猴子C、大象

6．你认为上司平时的穿着打扮如何?

A、欣赏B、不太喜欢C、太差了

A为5分B为3分C为1分

6－12分：危险！你们已经水火不容了，稍有不慎就会分道扬镳。如果你还想继续留在这个公司，就请多与上司沟通，忍忍吧!

13－23分：你可以稍稍松一口气了，但你必须在各个方面加油，赢得上司的好感。

24－30分：恭喜！你们的关系融洽，令人羡慕，但你不能骄傲自满，需要继续努力。

读懂你的老板

第二章 乐观地面对世界(2)

阿华德从原来的单位跳槽后，到一家公司应聘。虽然面试那天做了精心的准备，但眼看前排的人从老板的办公室里出来时个个面色沉重，阿华德既紧张又兴奋：紧张是因为老板的苛刻，兴奋则是因为竞争对手越来越少，自己的机会越来越大。

终于轮到阿华德了。他随秘书走进了老板的办公室。老板看了他的文凭和发表过的论文，又仔细地询问了他的工作经历和相关的技术问题，当即宣布他被录取了。

老板给阿华德的第一个任务是，在三天内准备好某车间一项产品的生产工艺。阿华德沉思了片刻，拍着胸脯说："完全没有问题。如果按正常的程序，三天根本就不可能完成这个任务。但我原来的公司正好有一个相近的产品，我可以找铁哥们把工艺搞到手。"

老板怀疑地问："你肯定吗？"

阿华德得意地说："保证完成任务。"

老板笑了，说："好，今天就到这里了。"

阿华德兴奋地走出了老板的办公室，看来这份工作是十拿九稳了。但就在这时，他被叫住了，叫他的是老板的秘书。

"老板让我通知你，你的面试没通过。"

"什么！为什么？刚才不是 "

秘书说："老板知道三天根本不可能完成那个工艺，他只想听你的实话。更糟糕的是，你那个超常规的办法让老板惊恐不已，他担心你以后也会用同样的办法泄露我们公司的机密。"

阿华德顿时哑口无言

启示

对老板忠诚到底。忠诚于自己的工作，忠诚于公司，忠诚于老板，忠诚于自己的领导，这是一个员工应该具备的素质。在老板的眼中，忠诚比能力重要10倍甚至100倍，他们宁愿要一个能力一般的忠诚

员工，也不愿意聘用一个能力强但时时刻刻都打着自己的小算盘的人。

向老板交一份满意的答卷。忠诚固然重要，但老板同样注重员工的能力，因为利益才是老板的最终目的。不管你是有忠诚却能力欠佳，才华横溢却不忠诚，还是忠诚与过人的才能二者兼具，都应该在老板面前展现自己的长处，为老板的利益，同时也为自己的利益努力。

在正确的时间、正确的场合，说正确的话。这并不是鼓励你去溜须拍马，而是提醒你用正确的方式表达自己的心声，当然，是对公司，对老板有利的心声。其中任何一个环节处理不当，都会产生负面效果。

思索

你对老板有什么看法？你认为他是一个有良心、有道德的生意人，还是无情剥削员工的资本家？

你有“我只是在为老板打工”的想法吗？你是如何对待自己的工作的？是尽职尽责，还是敷衍了事？

不是你职责内的工作，你是热心地执行，还是拒之门外？如果你身边的人主动揽下这个活，你认为他是真正地热爱工作，还是只是在演戏，故意表现自己？如果真是这样，你会嗤之以鼻吗？

你曾有背叛公司、老板的想法或行为吗？如果有，为什么？你是否意识到自己的行为是错的？你准备如何弥补自己已经丢失的忠诚？

回忆你曾经的老板，在一张白纸上依次写下如下内容：

你认为什么才是我们工作的最终目的，请写下来；

列举出你所有的老板，将“好老板”和“坏老板”分门别类；

你评判老板好坏的标准是什么，薪水还是良心？请一一列举出来，并写出你当时的工作态度和工作能力；

从客观公正的角度看，现在你是否仍然对坏老板深恶痛绝。如果是，就请你深呼吸，好好想想你们为什么会势同水火？是不是你们的

沟通出了问题，老板没有了解你的忠诚，而你也没有读懂老板的心？

从本质上来讲，老板和员工有共同的目标，他们只有相互理解、相互信任、相互促进，企业才能越走越远。还等什么，赶快行动吧！

不是因为你的能力，而是因为你的态度

鲍勃在一家快速消费品公司已经工作了两年，一直处于不温不火的状态，待遇不高但也过得去，而且能学到东西，比较锻炼人。但最近，他在和一些老朋友聊天的过程中发现，其他人发展得都比自己好，因此他开始对自己的现状产生了不满，于是他想

第二章 乐观地面对世界(3)

找老板提加薪的事情或另谋出路。

终于，他在单独和老板喝茶时开门见山地要求老板加薪。老板笑了笑，但没有答应。此后，他再也无法安心工作了，开始敷衍塞责。一个月后，老板把他的工作移交给其他员工，他知趣地提出了辞职。令人失望的是，在接下来的几个月里，他一直没能找到更好的工作，待遇甚至还赶不上原来的。他后悔不已。

道尼斯的经历则恰恰与鲍勃相反。他在一家进出口公司工作后，很快晋升，令所有人羡慕不已。一天，道尼斯先生的一个好朋友终于忍不住询问他升迁的秘诀。

道尼斯先生听后无所谓地耸了耸肩，用非常简短的话答道：

“原因其实很简单。我刚进入杜兰特先生的公司时就发现，每天下班后所有人都回家了，但杜兰特先生仍然在办公室忙碌到很晚。并且我还注意到，最近杜兰特先生经常找一个人帮他递公文包，或是替他做些重要的服务。因此每天下班后，我也不回家，和格兰特先生一起留在办公室。虽然没有人要求我这么做，但我认为自己应该这样，如果需要，我可以为杜兰特先生提供他所需要的任何帮助。长此以往，杜兰特先生就养成了有事叫我的习惯，我便成了格兰特先生真正需要的人。”

启示

一个心态成熟的沟通者，不仅要有过人的能力，更要有真挚、诚恳的态度，这对沟通效果至关重要。真正有效的沟通是要对方有所感动，并且有所行动。如果能做到这点，你的个人能力将逐步迈上新的台阶。

心态决定命运，心态不同，结果也必然不同。想要好的工作，就必须有好的工作态度；想要好的生活，就必须有好的生活态度。同样，想要好的沟通环境，就必须有好的心态，成熟的心态，这是得到

别人认可的重要条件。只要你以积极的心态对待别人，别人也会以积极的回报回馈于你。

卡耐基认为："成功与否，与其说在于交流沟通的内容，不如说在于交流沟通的方式。"要成为一名成功的交流者，取决于交流的对方认为你所解释的信息是否可靠而且适合。有了良好的沟通，办起事来就会事半功倍。

心态往往比能力更重要。在沟通交流的过程中，只有好的能力，却没有好的心态，一样不可能成功。

思索

你如何理解"成熟的心态"？你认为自己是心态成熟的沟通者吗？

你总是能心平气和地与人沟通吗？你是个受人欢迎的人吗？

你是否能了解沟通者的谈话意图？你会经常说别人爱听的话吗？你认为应该巧舌如簧，还是直言不讳？

如果给你一个与不喜欢的人沟通的机会，你会怎么做？

回忆你最近换工作的时间，在一张白纸上写下如下内容：

你换工作的原因是什么？薪水不满意，还是工作压力大？

如果你的答案是前者，你是否向上司或老板提出来；如果你认为工作压力大才是你跳槽的主要原因，你是否尽力排解自己的情绪？

你在工作中遇到过什么困难，是否向朋友或家人倾诉过？如果没有，请写下你的所有顾虑；

写下你在与人沟通中出现的所有问题和相应的补救措施，不断地激励自己改正。

把这张纸放在最显眼的地方，每天都温习一遍，相信你很快就会有所收获。快试试吧！

同事之间的沟通准则

有一段时间，人们经常讲述越战结束后一个士兵的故事

他打仗回到国内，从旧金山给父母打了个电话：

“爸爸、妈妈，我要回家了！但我想请你们帮我一个忙，我要带我的一个朋友回来。”

“当然可以。”父母回答道，“我们见到他会很高兴的。”

“有些事情必须告诉你们，”儿子继续说，“他在战斗中受了重伤。他踩着一个地雷，失去了一只胳膊和一条腿，他无处可去，我希望他能来我们家和我们一起生活。”

“我很遗憾听到这件事，孩子，或许我们可以帮他另找一个地方住下。”

“不，我希望他能和我们住在一起。”儿子坚持地说。

“孩子，”父亲说，“你不知道你在说些什么，这样一个残疾人将给我们带来沉重的负担，我们不能让这件事干扰我们

第二章 乐观地面对世界(4)

的生活。我想你还是赶快回家，把这个人忘掉，他自己会找到活路的。”

就在这个时候，儿子挂上了电话。

父母再也没有得到儿子的消息。然而几天后，他们接到旧金山警察局打来的一个电话，被告之他们的儿子从高楼上坠地而亡，警察局认为是自杀。

悲痛欲绝的父母飞往旧金山。在陈尸间里，他们惊愕地发现，他们的儿子只有一只胳膊和一条腿。

启示

学会宽容。不同的性别、家庭教育、年龄层次、知识层面等，都使我们对人对事的想法和做法千差万别。要想创造和谐的生活环境，就必须学会宽容，不必纠结在一些芝麻绿豆大的小事上，于人于己都没有好处。

谦虚是成功的必须特质，更是人际交往方面必不可少的美德。无论在哪个公司，都必须学会尊重同事，虚心求教。记住：自信固然值得推崇，但过度自信就是自大，这万万要不得，否则你会成为办公室的“公敌”。

低调做人，高调做事。谨小慎微地做人，是你获得别人认可的首要条件，但这还不够。要想真正得到别人的尊重，就必须拿出实际行动，取得优异的成就。

多用“我们”，少用“我”。“我们”能在无形间制造彼此间的共同意识，拉近彼此的距离，有利于促进同事间的友好关系。而太多的“我”则会在对方与你之间筑起一道鸿沟，影响别人对你的认同。

思索

你认为“宽容”有必要吗？你是否曾有对人不依不饶的行为？如果有，为什么？

你身边有自视过高的人吗？你认为他骄傲自大的资本是什么？

你是否经常把“我想怎么”挂在嘴边，你身边的人对此有何态度？

自我意识太强是否对你的工作或学习造成了不好的影响？如果是，你认为怎样才能克服这个问题？

很多人喜欢在心情不好的时候一个人安静一下，或者是找知心好友到咖啡屋谈心，度过心灵的低潮期。如果你特别喜欢一家咖啡屋，你觉得它最吸引你的原因是什么？

A、视野特别好

B、餐点种类众多而且品质很好

C、价格公道

D、老板亲切有礼

选A：你不善于和人打开话匣子，不是因为讲话太直接而伤人，就是因为没有自信而让人误解，使别人不知道如何与你相处，因此你要注意自己的说话方式，尽量多说别人爱听的话。

选B：你生性开朗，社交手腕十分高明，因此你的朋友满天下。和你在一起，他们感觉很轻松，心情很愉快。

选C：你一板一眼的性格让人难以接受。虽然你和少数某类型的人非常谈得来，但会给其他人怪癖的印象，应该警惕。

选D：真诚是你最大的优点，并且你的朋友大多是知心朋友。在这个利欲熏心、尔虞我诈的社会，像你这种人更是显得难等可贵。

你和人谈话达到目的了吗？

张林是武汉某大学人力资源管理专业的学生，待人热情而直率，因此在大学期间颇受老师和同学的欢迎。今年，张林大学毕业了，一心想找一个与专业对口的工作。经过深思熟虑，他只身南下广州，并在一个月后进入东莞市某研究生产食品添加剂的公司。

然而在一个星期的实习期里，张林就陷入了困境。原来，该公司是一个小型的家族企业，所有重要的职位都由老板的亲属把持，而老

板的大儿子就是他的临时上司。令他难以忍受的是，这个一贯负责公司的研发工作的公子，对人力资源管理一无所知、不屑一顾。

但是，张林转念一想，这也许更有利于自己发挥能力，因此在进入公司的第五天，他拿着自己的建议书走进了上司的办公室，开门见山地指出了公司在管理方面的许多问题。上司微微皱了一下眉头，说："你说的这些问题确实存在，但公司一直在赢利，这难道不能说明我们目前的体制有它的合理性吗？"

"可我们不能只满足于眼前的成就，要着眼于未来，许多家族企业就败在管理上。"

"那你有具体方案吗？"

"目前还没有，只要您支持，我会尽快制定方案。"

"那你等方案完成后再说吧，我研究后再给你答复。"上司已经下了逐客令。

张林感到深深的

第二章 乐观地面对世界(5)

失落，他的建议书也石沉大海。他不知道自己是应该继续向上司建议，还是索性一走了之，他拿不定主意。

启示

沟通的目的不是为了理解，而是为了达到或实现某种目的。无论遭遇什么情况，都要坚持这个原则，绝对不能偏离这个轨道。严格地说，有效的沟通是一个双向、互动的反馈和理解的过程，而不是某个人的独角戏。

谈话是与人沟通最常见的方式，语言又是其中最重要的因素，直接影响沟通的结果。如果你沟通的对象是上司，就一定要学会表达，做到语言清楚、语音洪亮、语句通俗易懂，千万不要装腔作势；如果你谈话的对象是同事，就一定要谨言慎行，尽量说大家容易接受的话，千万不要哪壶不开提哪壶；如果你是与朋友交谈，最需要做到的就是真诚，还原成真正的你，让他们感受到你的真诚。

沟通不等于倾诉，同样需要倾听。虽然你与他人的交谈具有目的性，但如果你不顾对方的感受，只顾自己高谈阔论，这次谈话注定是一场无用功。记住：在表达自己的想法的同时，一定要诚恳地倾听对方的心声，因为每个人都渴望有一个忠实的倾听者。

耐心也很重要。人与人谈话肯定会遇到障碍，当你们的意见产生分歧时，千万要冷静，耐心地解释，细心地开导，这是谈话能够继续下去的重要因素。

思索

你总是能达到与人谈话的目的吗？

你是否经常由于说话不当而引起纠纷或误会？你认为这是自己的表达能力欠佳，还是别人的理解能力太差？

你是否经常有“跟他多讲几句也没意思”的想法？你是否认为那些太过于表现自己感受的人是肤浅和不诚恳的？

与一群人交谈时，你是否经常游离在交谈话题之外？当有人与你交谈或对你讲解一些事情时，你是否很难做到聚精会神？

你是否尽量避免表达自己的感受，因为你认为别人不会理解？当一些你不太熟悉的人对你倾诉他的生平遭遇博取同情时，你是否觉得不自在？

回忆上司最近一次和你谈话的经历，请在一张白纸上依次写下以下内容：

上司和你谈话的原因是什么？内容是什么？

如果他是为了表扬你，所为何事？

如果他是为了指责你，你犯了什么错？你认为这是自己的错，还是上司小题大做？请写下当时的具体情况；

你认为老板准确无误地表达了自己的意图吗？如果没有，请详细列举上司的不足之处；

换位思考，如果你是上司，请写出你将采取的谈话方式、语言和态度。

事实上在很多时候，我们的谈话效果总是大打折扣，甚至事与愿违，其根源是我们没能采取正确的方式、语言和态度。如果我们能站在对方的立场，从对方的利益出发，这些问题就可能避免了。

我要乐观地面对世界

我要乐观地面对世界

没有微笑，世界将黯然失色；没有微笑，美味佳肴将难以下咽；没有微笑，机遇只能擦肩而过。我要乐观面对世界，笑对我的成功与失败，笑对我的欢乐与痛苦。我要用我的笑声赶走笼罩着天空的乌云，驱散弥漫在心头的阴霾，让它们消失在新梦想的美丽云彩里。

我要乐观地面对世界

说起来容易做起来难，因为我毕竟不是圣人，我也有痛苦和哀伤。那么，在面对那些使我悲伤，使我痛苦的人和事时，我要怎样才

能笑得出来呢？我的诀窍是：坚信一切都会过去。正是在它的鼓励下，我度过了无数个难关，使我的生命焕发了更美丽的光彩。

我要乐观地面对世界

当我悲伤时，我会安慰自己：一切都会过去；当我因成功而得意忘形时，我会告诫自己：一切都会过去；当我坠入人生低谷时，我会鼓励自己：一切都会过去；当我纠结于名利诱惑时，我会提醒自己：一切都只是过眼云烟。正如乌云总有一天会消散，只要我笑对这个世界，人生就没有跨不过去的坎。

我要乐观地面对世界

这个世界从来不会怜悯一个只会悲天悯人、愁眉苦脸的人，只有那些勇敢的、乐观的人才能得到幸运之神的眷顾。从今以后，我的世界里只有勤劳和欢喜的泪水，让那些悲伤

第二章 乐观地面对世界(6)

和悔恨的眼泪都走得远远的！

我要乐观地面对世界

有了笑声和欢乐，我的人生变得五彩斑斓；有了笑声和欢乐，我才算得上是一个真正的成功者；有了笑声和欢乐，我的失败也成了我生命中一笔巨大的财富。快乐就好像美酒佳肴中不可缺少的美酒，要想品尝成功的幸福滋味，就必须拥有快乐，只要我能笑，我就是一个富有的人。

第三章 把自己的价值提高一百倍：学习力法则(1)

如何培养学习力

让主动学习成为你生命的一部分

在实践中学习，善读“无字之书”

读书但不可尽信书，要读“活书”

竞争的第一法则

在某个钟表厂，一个资历深厚的工人每天都在卖力地工作，他的主要任务是在生产线上给手表装配零件。这种工作他已经兢兢业业地干了十年，技术熟练，几乎没有出现过差错，所以自从参加工作以来，他每年都被评为优秀员工。

后来随着技术的发达，很多手表的配件安装都采用机器来操作，这家钟表厂也引进了一套完全由电脑操作的自动化生产线，结果这位优秀员工下岗了，原因是他不懂得电脑操作，成了厂里多余的人。

在他即将离开之际，厂长找他谈心。厂长先是充分肯定了他过去十年的工作态度和成绩，然后非常惋惜地说：“其实引进新设备的计划我在几年前就告诉你们了，目的就是想让你们有个思想准备，有种危机感。假如你在得知要更换设备之后能认真去学习新技术和新设备的操作方法，自觉练习电脑操作，我不仅舍不得让你走，而且还打算委以重任。”

启示

居安更要思危。面对现实社会激烈的竞争现状，一旦懈怠，就意味着退步。企业和员工只有保持对同类竞争与社会发展的高度敏感性，才不会降低工作效率，使自己一直保持高效的运转，拥有旺盛的生命力。永远不自满，你就能做得比别人好。

学习是自我超越的永恒动力。无知的人并不是没有学问的人，而是不知道不断学习和提高自己的人。如果你想有一番作为，就应该用一生的时间来学习。要知道，山外有山，人外有人。

学习是一个不断积累的过程，不能一蹴而就。无论学什么，都必须一步一个脚印，不断地学习，不断地充实我们的知识宝库，逐渐推广我们知识的地平线。

生有涯而学无涯。人生之路就像马拉松赛跑，前几公里领先并不一定能成为全程的优秀者，甚至还可能跑不完全程，故事中的主人公就是最好的佐证。一个优秀的员工，一定会善于利用一切时间为自己“充电”，用不断更新的技术和知识提升自己的人生价值，为公司创造更大的经济效益。

思索

你有没有遇到过这种情况，自己兢兢业业工作了很多年，却从来没有得到升迁的机会，一个刚进公司不久的年轻人却因为有技术而成了你的顶头上司？

你曾有因为缺乏恒心和决心而放弃学习的机会，从而与成功失之交臂的经历吗？

你会因知识爆炸而感到忧心忡忡吗？你是否觉得自己已经跟不上时代的步伐了？

面对每时每刻都在更新的知识，你做了哪些准备？效果如何？

你认同“学习能力是保持竞争力的最好方法”吗？你采取了什么具体行动？

你是怎样看待你的工作的？认真思考一下，并在一张白纸上依次写下以下内容：

你对自己现在的工作成绩满意吗？请写出你的理由和更上一层楼的所有措施；

你总是能完成上司交待的任务吗？

当上司交给你一个完全陌生的工作时，你是坚决地拒绝，还是积极地去学习？

如果你的第一反应是拒绝，是因为你认为自己的能力无人能超越吗？请写出你的真实想法；

你对自己的工作有没有什么心得，有没有想过也许会有更有效的提高效率的方法，把结果写下来；

你认为不断的学习对你在公司的地位有影响吗？把这些写下来好好地思考；

如果你努力去学习，你是抱着什么样的心态？学习对你的工作起到了什么作用？

你经常去参加培训吗？你最近一次培训是什么时候？

只有不断地学习，才能适应这个日新月异的社会，适应复杂严格的工作，才不会被淘汰。

学习提高自身价值

斯亚建筑工程公司的执行副经理奥利勒，是赫赫有名的建筑大师，可是在几年之前他却只是一名普通的送水工人。

一次偶然的机会，奥利勒被堪斯亚一支建筑队招聘进去做送水工。他和其他的送水工人不同的是，当别人都躲在墙角抽烟和抱怨工资太少时，他却主动给正在休息的工人们的水壶倒满水，并饶有兴趣地听他们讲

第三章 把自己的价值提高一百倍：学习力法则(2)

建筑工地的各项工作。奥利勒的与众不同很快引起了建筑队长的注意。

两周之后，奥利勒被建筑队聘为计时员。奥利勒依旧像以前一样勤奋工作，并经常向技术工人请教各种问题。他每天早出晚归，很快对建筑工地上的所有工作程序和技能都了如指掌，比如打地基、垒砖、抹水泥等。如果工作中出现了问题而建筑工地的负责人又恰巧不在，工人们总是喜欢征求奥利勒的意见。

凭借勤奋好学，奥利勒逐渐成了工地上不可或缺的人，后来更是成为了公司的执行经理。即使是这样，他依然专注于建筑专业的学习与积累，并报考了一所大学的建筑系的培训班，最终成了赫赫有名的建筑大师。所不同的是，他现在不仅从工人那里学到知识，还经常拟计划、画草图，向大家提出各种好的建议。而且一有时间，他就会全力以赴去完成客户希望他做的所有事情。启示

机遇只垂青有准备的人，而勤奋好学是改变你命运的最好途径。奥利勒并没有惊世骇俗的才华，却能够从一个普通的送水工摇身一变成为赫赫有名的工程师，凭借的正是勤奋和好学。

学习是自我超越的永恒动力。要想在激烈的竞争中永远立于不败之地，进行自我超越，就必须终身学习，勤奋不辍，直至成为业绩非凡者。

在我们前进的过程中要时刻保持空杯的心态，只有这样才能产生虚心向他人学习的动力。

现代的企业需要知识完备型的人才，只有不断学习，取得进步，才能达到预定的目标，不学习就出局，没有第三种可能。

大哲学家苏格拉底曾经说“我唯一知道的一件事情，就是我自己什么也不知道！”只有永远保持这种谦虚心态，才能不断发掘自己的潜力，迈进成功的殿堂。

思索

你有没有抱怨过自己的工作太累而报酬少得可怜？你是如何平衡心态的？是努力地弥补自己的不足，改善状况，还是怨天尤人，顺其自然？

你有没有每天反思自己的不足，然后想办法弥补？

你有没有遇到过这种情况，工作中遇到了麻烦却因为自尊而不愿意向同事请教？

你曾经因为某种工作的设备和技术的不断更新而感到焦虑吗？你曾经因为工作太难而放弃吗？

你相信唯有勤奋好学才能改变你的命运吗？

学习能力决定职场竞争力

纽约一家公司因为经营不善被法国一家公司兼并了。在签订兼并合同的当天，公司新任总裁宣布："我们不会因为兼并而随意裁员，但如果你的法语太差，无法和其他员工交流，那么我们不得不请你离开。这个周末我们将进行一次法语考试，只有考试及格的人才能继续在这里工作。"

听到这个消息，几乎所有的员工都涌向图书馆，只有一个员工像平时一样直接回家了，其他人都认为他肯定不想要这份待遇丰厚的工作了。但是结果却令所有人都跌破了眼睛，这个被大家公认为最没有希望的人却考了最高分。

原来，这位员工在大学刚毕业来到这家公司后，就已经认识到自己身上有许多不足。从那时起，他就开始有意识地提高自身的能力。无论工作多么繁忙，他都会抽时间熟悉公司所有部门的业务，并谦虚地向同仁请教，很快就熟悉了整个工作流程。更难能可贵的是，作为一个销售部的普通员工，他还时常向技术部和产品开发部的同事们学习相关的技术知识，所以他每次都能对客户的问题对答如流。

在工作中，他还发现公司的客户多半来自法国，于是在工作之余开始刻苦地学习法语。当同事都在请公司的翻译帮忙翻译与客户的往

来邮件与合同文本时，他已经能够自行解决这些问题了。

启示

个人学习能力，是指个体吸收和运用知识并改变工作和生活状态的能力。在这个知识经济的时代，学习已经突破了学校的限制，变成了终生的事情，需要随时随地地学习，因此学习能力的提高比学习知识重要得多。

书本上的知识毕竟有限，一辈子呆在学校学习也是不现实的。最切实可行的办法是，边干边学，缺什么补什么，不断地完善自己。只有不断地学习，才能接触

第三章 把自己的价值提高一百倍：学习力法则(3)

许多新东西，才能不断使自己知识层次更替，拓宽知识视野。

有效利用企业和社会培训机会。今天能跟得上时代的步伐，不代表明天还能满足工作的需要，无论你能力多么出众，表现多么优秀，不学习就会被淘汰。

记住：人的一生是短暂的，真正用来学习的时间更是少得可怜。不要幻想一夜之间学会所有的知识，而是要抓紧一分一秒去慢慢积累，总有一天会为你的成功推波助澜。

思索

你有没有时常觉得自己的工作力不从心？为什么？

如果遇到不懂的问题，你怎样解决？

与比你经验丰富的员工相比，你觉得自己存在哪些劣势，应该向他们学习什么？

在工作中，你会主动参加各种学习的机会吗？

回忆公司举办的培训活动，在一张白纸上按步骤写下如下内容：

今年公司共举办了几次培训活动？写下每次培训的主要内容；

扪心自问，你认为培训是在浪费你的时间吗？

如果你的答案是“是”，请给出你的理由；

如果你的答案是“不是”，你学到了什么知识？写出你的收获和真实感受；

培训的内容对你的工作和生活产生了哪些影响？如果还有培训的机会，你会积极地参加吗？

对员工自身来说，培训能激励员工不断进步，实现自我升值；对企业来说，培训有利于提高员工的素质和技能，是企业发展壮大的必由之路，对员工和企业都有好处。

善读“无字之书”

很久以前，有一位因高超的射箭技术而闻名于世的猎人，他可以一箭就射中在高空中飞翔的雄鹰的眼睛。为了解决村民们的供给问题，他可以连续在深山里待一个月，返回时为乡亲们带回丰富的猎物和珍贵的貂皮和豹皮。乡亲们都尊敬地称他“猎神”。

猎人有一个儿子，长得相貌堂堂，颇有父亲的风范，因此猎人对儿子寄予了很高的期望，希望他可以继承自己的衣钵。

猎人把几十年来积累的打猎技巧都倾囊相授。他的儿子也不负众望，很卖力地学习，不久就对各种动物的习性了然于胸。猎人于是放心地将自己曾用过的弓箭交给了儿子，让他独自到深山去打猎。

半个月之后，儿子果然满载而归，而且捕获了很多珍奇的动物。但儿子回家后就卧床不起，不久就撒手人寰了。

原来，猎人的儿子在打猎时被蜜蜂蛰伤了，但他没有处理伤口，导致伤口感染，直至无药可治。

猎人痛心不已，他花费了几年的时间来栽培儿子，把打猎的每一个步骤，如何扎营、如何与不同的动物周旋都讲解得清清楚楚。儿子连最凶猛的野兽都不怕，却死于蜜蜂之手，他怎么能不痛彻心扉呢?

猎人的朋友语重心长地劝解道：“你只是教给他技术和常识，却没有办法传授他经验和教训，如果你亲自带他去实践，也许就不会出这样的意外了。有些东西是需要亲自实践才能知道的，而你恰恰忽略了这点。”

启示

实践是最好的老师。不是所有的知识都来自于书本，实际的经验对工作来说更有效，只有坚持不断地学习，才能解决工作中遇到的问题。即使你满腹经纶，但不知道如何运用，就和无知的傻瓜没有什么分别。

学历不等于能力，要在实践中不断提高自己的能力，而虚心地向别人请教和付诸于实践是最有效的方法。

中国有句古话，“读万卷书不如行万里路”，所有宝贵的经验都是无价之宝。这些经验除了汲取前人的成果外，更重要的是靠自己去创造和实践。

懂得活学活用的人才是最聪明的人。优秀的员工知道，书本上的知识与现实生活总是存在一定的差距，要想学得一身真本领，唯一的途径就是自己去实践。他们就是这么做的，因此他们成功了。

思索

人的时间和精力都是有限的，为了获得书本之外的知识和经验，你是否会寻找一切时机去实践？

你觉得在实践中能得到哪些书本上不能学到的知识和技能？

你是否觉得在学校里学到的知识对实际工作并无多大用处？

你认为只有抓紧时间全面提升自己的素质，才可能在竞争中脱颖而出吗？你是怎么做的？

你的实践

第三章 把自己的价值提高一百倍：学习力法则(4)

能力如何？你在工作中有哪些实践心得？在一张白纸上按步骤写下以下内容：

在实践的过程中，你学到了哪些知识？它们对你的工作有哪些帮助？请写下来；

你有没有因为恃才傲物而错失向他人学习经验的机会？你有没有因为某种原因而放弃实践的机会？请写出当时的具体情况和你的真实感受；

你认为学习最重要的途径是实践还是书本？请给出你的理由；

最后，为自己制定一个实践的详细计划，并严格按照计划行事；

如何在有限的时间里学习无限的知识？你唯一能做的就是看更多的书，参加更多的实践。无论你是初涉职场的新手，还是经验老道的职场老油条，从现在开始在自己的脑海里埋下一颗“实践出真知”的种子。只要你坚持不懈地按照上面的步骤进行，就一定会有所获。

站在别人的肩上发展

某印刷厂接到了一项特别紧急的印刷业务，为了不耽搁时间，工人们个个紧张地工作着。印刷工作的流程分工很细致，任何一个环节出现差错都会影响整个印刷流程。虽然任务很繁重，但工人们依旧高速而认真地工作着，生怕自己负责的环节耽误时间，延误下一个环节。尤其是负责切版的工人，为了节省时间，他们每次都要切割十块石板，手法很熟练，速度也很快，丝毫没有影响流程。但问题也随之而来，每一次切割都会有三块废品出现，于是车间里到处都是废料。

废品增加意味着成本的增加，唯一的解决办法就是放慢速度，但这么做就会降低工作效率，进而影响整个印刷流程。为此，业务经理一筹莫展。

一次，业务经理到一个大印刷厂的生产车间参观，恰巧碰到工人们在赶制一批印刷品。车间里一片忙碌，但工作井然有序，也没有出

现满地的废料。他仔细观察了切版的环节，发现工人们每次都将五块石板同时切割，废品大大减少。经过询问，工人告诉他，经过长时间的摸索，他们发现一块大板切割两次会余出一块材料，5块同时切割省时省力，而且不容易产生废品。

工人的讲解让业务经理茅塞顿开。回去之后，他将这一经验在自己的印刷厂推广，彻底解决了困扰他已久的废料问题。

启示

看似简单的切割方法和切割数字却产生了完全不同的结果，其根本的差别在于工作经验的积累。学习别人的工作经验，将是你提高工作效率的捷径之一。

“熟能生巧”，工作经验的积累可以让你的工作时刻都处于良性的轨道之上，提高工作效率就是轻而易举的事。然而工作经验不仅仅来自于自己的积累，汲取和借鉴前人的成果也是最佳的途径之一。

骄傲自满要不得。与有限的生命相比，学习的道路是无止境的，要时刻虚心学习别人的经验，汲取别人的教训。站在别人的肩上发展，你会少走很多的弯路。伟大物理学家牛顿的名言“如果我看得远，那是因为我站在巨人的肩上”说的就是这个道理。

4．记住：当你埋头苦干时，别忘记抬起头看看你的四周，用他人成功的经验为自己铺就一条迈向成功的七彩路。

思索

你认为“三人行，必有我师”吗？

当你在工作中遇到困难时，你会怎么办？你会虚心地向同事请教吗？

你是否认为借鉴别人的经验就是剽窃，是投机取巧的表现？你认为时刻向别人学习表现了自己的无能吗？

你觉得工作经验可以提高你的判断能力，帮助你解决工作中的问题吗？你认为获得经验的途径有哪些？

榜样的力量

日本本田公司总裁本田宗一郎为了谈成一笔出口生意，在滨松一家餐馆设宴招待外商投资人。席间，外商的一名代表在洗手间时，不小心将假牙掉进了洗手间的粪池，外宾的心情由此而受到影响。

本田宗一郎听说这件事后，毫不犹豫地跑进洗手间，脱掉衣服，跳进粪池，用木棒打捞假牙。为了防止假牙沉到粪池的底部，他小心翼翼地用木棒寻找，终于把假牙打捞上来了。

本田宗一郎将假牙冲洗干净，并亲自消毒处理，然后试了试，确保完好无损后才将假牙交还给客人。外商被他的行为感动

第三章 把自己的价值提高一百倍：学习力法则(5)

了，立即与他签订了合约。

身为老板，本田宗一郎本可用钱来解决这个问题，但是他没有。他率先做最棘手的事、最艰苦的活，亲自做示范，让员工们明白，工作就要这样做。

启示

老板是员工最好的榜样。老板的一言一行能在潜移默化中影响员工的言行，进而影响整个企业的发展和进步。一个有修养的老板，培养的一定是有高尚的品德、强烈的使命感和责任感的员工；一个粗俗不堪的老板，培养的只会是一群目无纪律、懒惰倦怠的员工。

远大的理想让你感到茫然，榜样能让你对自己的未来充满信心。无论你的榜样是国家领导人、企业老板，还是成功人士，只要你时刻谨记他们的卓越之处，坚定不移地朝着自己的目标前进，就一定能成就自己的美好人生。

伟大的成功来自伟大的敌人。学习的最高境界是向“敌人”学习，学习他们的优秀之处，直至打败竞争对手，在竞争中脱颖而出。

以人为镜，自我激励。向一个能激发我们生命潜能的人学习，价值远胜于一次发财获利的机会 它能使我们增加无穷的信心和力量。

思索

你的榜样是谁？你是否会在工作和生活中刻意地模仿他的一言一行？

你认为老板是你最好的榜样吗？你从他身上学到了什么？

你是否主动与老板交心，将你的理想抱负、工作目标、工作计划及对人对事的看法告诉他，并向他征求多方面的意见和建议？

你认为“榜样的力量是无穷的”吗？

1.将你认为值得学习的榜样人物的优点在空白纸上记录下来，看看有多少值得自己借鉴；

2.你认为你的老板有哪些值得你学习的优点，把它们写下来；

3.你了解老板的创业史吗？你从中学到了哪些经验和教训？请把它们罗列出来；

4.你身边的朋友或者同事有多少值得你学习的优点，将你的发现写下来；

5.不断学习别人的优点，弥补自己的缺点，完善自己的人格，做一个受大家欢迎的人。

将知识变成能力

美国最古老的中学纳尔逊是第一批登上美洲大陆的教徒创办的，其最显著的标志是校门前的两尊大理石雕塑，左边是苍鹰，右边是一匹马。这两尊雕像静静地陪伴着学校走过了三百多个春秋，它们被印在明信片或是刻在校徽上，甚至被复制成礼物放在礼品盒里。

在中国人心里，鹰是“鹏程万里”的代名词，马是“马到功成”的代表，但是纳尔逊学校的这两种雕塑却有另外一种内涵。

雕塑中的鹰是一只被饿死的鹰。这只鹰曾经为了实现飞遍世界的远大抱负，苦练各种飞行的本领，却忽略了最关键的本领 觅食，因此在出发后第四天就饿死了。

如果你留心观察，会发现雕塑中的马被剥掉了皮。这匹马开始时每天都要干很多的活，它觉得自己不能忍受这种超负荷的劳动，于是请求上帝把它换到别的人家。上帝满足了它的要求，把它换到了农夫家。可是马嫌农夫过于小气，给的料太少，便要求上帝再次给它换主人。这一次，上帝将马送给了皮匠。在这里，马过得舒服极了，既不用干活，还有足够的草料吃，但是不久它就被主人剥下了皮。

学校的创建者希望通过这两尊雕塑时刻提醒学生，不要被书本上的知识禁锢，要学会理论与实践相结合，学会生存的本领和技巧。

启示

学习是为了更好地指导工作和生活，不能为了读书而读书，要学会掌握活的知识。学习不能致用，等于白学，毫无意义。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。理论能指导我们的行动，实践能提高我们的能力，只有它们结合起来才能促进我们的进步。因此在掌握理论的同时，必须养成经常动手的习惯，通过亲自实践来印证或修正、补充和完善理论。

学习也是硬道理。面对知识爆炸和知识半衰期的缩小，我们唯一能做的就是不断地学习，不断地充电。一个国家需要不断地学习才能更好地发展，一个人更需要不断地学习才能实现自我价值。

学习也要言出必行。学习是一个循序渐进的过程，要拿出自己的决心，要克制自己的

第三章 把自己的价值提高一百倍：学习力法则(6)

惰性，要挤出一切时间，要抓住可以学习的任何机会，才能成功地敲开知识殿堂的大门，学到一身真本事。

思索

为什么有些人满肚子的学问却始终不能成功?

你认为怎样才能学以致用?

你总是能用学到的知识促进自己的工作吗?

你是如何理解“理论和实践相结合是提高人的能力的最佳途径”的？你认为怎样才能提高这方面的能力?

你身边有事业成功的人吗？如果有，你认为学以致用对他们的成功有什么影响?

终身学习

美国东部一所大学期末考试的最后一天，工程学的高年级学生聚在一起热烈地讨论着即将开始的考试，他们的脸上洋溢着自信和快乐。虽然这是他们参加毕业典礼之前的最后一次考试，但他们一点也不紧张，因为教授说他们可以带任何自己觉得用得到的书籍和笔记。

他们没有人真正地关心这次胜券在握的考试，反而对将来的工作充满了浓厚的兴趣。四年大学生活的沉淀，让他们对以后的前途充满了自信，而且多数人都认为自己有征服世界的勇气和能力。

考试的钟声响起后，他们兴高采烈地涌向教室。教授发下试卷后，他们脸上的笑容更加灿烂了，因为试卷上只有五道试题。可是接下来的事情却出乎所有人的意料，时间一分一秒地过去，每个人的脸上都露出了焦急甚至是沮丧的表情。

三个小时过去了，教授要收回试卷，却没有一个人能够完成试题。教授拿着试卷问道：“完成五道题目的有多少人？”

没有一个人回应。

“完成四道题的请举手？”

依旧没有人回应。

“完成三道题的请举手？”

“完成一道题的请举手？”

教室里的人依旧沉默着，但是很多学生已经开始不安地在座位上扭动。

教授放下试卷，说：“这正是我期望得到的结果。”

“我只是想通过这次考试告诉你们，即使你们已经完成了4年的专业学习，但是关于这个专业依旧有很多你们不知道的知识，而这些你们不知道的问题只能从日常生活的实践中获得。”

然后他意味深长地补充道：“这次的考试你们可以通过，但你们要记住，即使你们大学毕业了，你们的教育之路也只是刚刚开始。”

随着时间的流逝，教授的名字已经被遗忘了，但是他教的这堂课却没有人遗忘。

启示

活到老，学到老。在这个知识型的时代里，不进步就意味着退步，任何时候都不能自满。只有不断地学习，才能满足工作和生活所需要的知识，跟随时代前进的步伐，实现自己的人生价值。

学习，就是给自己补充能量的过程，必须先有输入，才能输出。古往今来，成功的人无不都是勤奋学习的人，任何满足于现状，倦怠的人注定成不了大事。

读书应该是一种自发行为，而不是死读书，也不是读死书。一个优秀的员工，无论是在工作还是生活中，时刻都会主动留意身边的事，勤动脑，多分析，善整合，不断扩展自己的知识视野。

想成为一名成功人士，必须树立终身学习的观念。既要学习专业知识，也要不断拓宽自己的知识面，一些看似无关的知识往往会对未来产生重大的影响，甚至成为你成功的敲门砖。

巴甫洛夫说：“永远不要企图掩饰自己知识上的缺陷，即便用最大胆的推测和假设去掩饰，这也是要不得的。不论这种肥皂泡的色彩多

么使你炫目，但肥皂泡必然是要破裂的，于是你们除了惭愧以外，是会毫无所得的。”要正视自己的缺憾，努力学习，做一个博学而有能力的人。

思索

你是否观察过身边的同事是怎样完成工作的，并总结他们的经验为自己所用？

你觉得提倡终身学习，养成终身学习的习惯有必要吗？终身学习有哪些好处？你是怎么做的？

你认为学习能力比专业基础更重要吗？

作为一个从业者，你认为还有没有必要不断学习，或者说你认为工作之后怎么做才能对工作更有益处？

你经常会在业余时间进修吗？如果是，你认为这对你的工作有什么好处？

今天，我要把自己的价值提高一百倍

今天，我要把

第三章 把自己的价值提高一百倍：学习力法则(7)

自己的价值提高一百倍

毫不起眼的小草却是大自然最好的化妆师，冰冷的黏土却能筑起富丽堂皇的城堡，粗陋不堪的石块却孕育着价值连城的宝石，杂乱肮脏的羊毛却被编织成金灿灿的黄袍。既然小草、黏土、石块、羊毛都能在人类的妙手下成百上千倍地提升价值，我难道就不能让自己这棵小草做出同样的事吗？

今天，我要把自己的价值提高一百倍

一粒小麦的命运早已注定：要么是被装进麻袋，成为猪的充饥之物；要么是被磨成面粉，成为人们必不可少的面包；要么是被埋到地里，最后结出一串串金黄的果实。与之相比，我幸运多了。我可以选择我的人生，我完全有责任，有能力为自己打造一个更完美的人生。

今天，我要把自己的价值提高一百倍

我要如何实现这一点呢？首先，我需要的是一个清晰可见的美好蓝图。我绝不担心我的目标太高，即使登上那个高峰的代价是无数的失败和痛楚，我也义无反顾。从今以后，我每天都要超越昨天完成的每一个行动，今天比昨天更好，明天比今天更好。

今天，我要把自己的价值提高一百倍

你可以厌恶我的穿着，你可以排斥我的面容，你可以质疑我的豪言壮语，你甚至还可以猜疑我的笑容，但你不能阻止我把自己的价值提高一百倍的决心。一旦我的目标脱口而出，我就会为了尊严而坚持到底，直到我品尝到胜利的果实。

今天，我要把自己的价值提高一百倍

一粒小麦增加一百倍，会长出一百株麦苗。这些麦苗再增加一百倍，一千倍，一万倍，它们就可以供养全世界的人。一粒微不足道的小麦尚且如此，我还有什么理由为自己的懒惰和拖延找借口呢？今

天，我要把自己的价值提高一百倍，总有一天人们会惊叹于我的伟大。

第四章 成为老板最需要的人：统筹力法则(1)

如何锻炼统筹力

心态是核心。融入团队，齐心协力，与团队一起成长

组织是关键。有条不紊，胸怀全局，与企业一并发展

应变是保障。处变不惊，高瞻远瞩，与社会一同进步

合理安排自己的工作流程

曾经有人做过这样一个实验：组织三组人，让他们分别步行到十公里以外的三个不同的村落。

第一组人在出发之前并没有被告知村落的名字和路程，只告诉他们跟着向导走。出发不久就有人开始抱怨，大约走了两三公里之后，有人累得叫苦连天。到路程的一半时，几乎所有的人都开始愤怒，问向导到底还要走多远，什么时候才能到达目的地。向导没有回答，于是有人干脆坐在路边不走了，继续前进的人越走情绪越低落。

第二组人在临行前被告知了村庄的名字和路段，但是在整个行程中没有路标和里程碑，他们只能凭借经验估计自己的时间和行程。走到一半时，人们开始讨论到底走了多远。一个比较有经验的人说，“大概有一半的路程了”，于是大家又簇拥着继续前行。当走到整个路程的四分之三时，人们开始觉得疲惫、情绪低落，快要坚持不住了。其中有经验的人说：“快到了！坚持一下。”于是人们又振作精神继续赶路，甚至加快了前行的步伐。

第三组人不仅知道村庄的名字和路程，而且在他们行进的路线上每隔一公里就会有一个路标和里程碑。人们在路标的指引下边走边看里程碑，每缩短一公里，大家就越发精神百倍，甚至有人会轻声地哼唱小曲。在欢歌和笑语声的陪伴下，他们很快达到了目的地。

启示

有条不紊才能得心应手。只有制定明确的目标和计划，工作起来才能更加容易。一个优秀的员工，在接到上司的任务的第一时间，不

是盲目地行动，而是认真地制定详细的工作计划，然后严格按照计划行事，才能事半功倍。

越细致，越具体，越能创造高效。只有熟悉了工作的流程和套路，工作才能得心应手。而且将目标设计得越具体越细化，工作就越容易完成。

分清轻重缓急。无论是人生目标，还是每天的工作目标，都要有详细的计划。一个主动在前一天晚上安排好第二天的工作计划的人，注定会成为优秀的员工。

一个成功的员工，应该懂得怎样把大目标分解成一个个小目标，懂得不可能一口吃成个胖子，只有这样才能实现自己的大目标。

思索

当你接到工作任务时有没有仔细地分析整个工作的流程，然后根据要求按照时间制定计划?

在执行工作计划的过程中，你遇到了哪些困难？你是怎样克服的?

你有没有因为埋头工作而忘记了反思自己，有没有回头审视自己制定的机会和目标?

你认为严格按照流程办事是多此一举吗？是一种对时间和人力的浪费吗?

1.将你平时的工作体会写下来；

2.你在工作的过程中有没有制定计划和区分工作细节的习惯，请写下来；

3.你的工作有条理吗？你是怎么做到的？把你的经验写下来；

4.你工作的时候会不会严格地执行工作的流程，你认为这样做有必要吗？写下你的想法；

5.做同样的工作，你总是会比其他人更快，更好吗？你提高工作效率的法宝是什么？请写下来；

事实上，优秀的员工之所以优秀，不在于他们的智商的高低，也不在于社交技巧的高低，而在于良好的工作习惯，合理安排工作流程就是一个让你跻身优秀员工行列的好工作习惯。

合理分配工作的时间

伯利恒钢铁公司总裁查理斯·舒瓦普曾经说：“我的公司能够取得巨大的成功其实得益于美国著名的效率专家艾维·利。在一次拜访的过程中，艾维·利给我上了生动的、最有价值的一课。”

艾维·利说：“我可以让伯利恒钢铁公司的业绩在10分钟之内提升50%。”

舒瓦普说：“这真的是难以置信。”

“请你拿出一张白纸，在上面写下你明天要做的5件最重要的事情。”舒瓦普用5分钟完成了这件事情。

艾维·利接着说：“现在按照这5件事情对你公司的重要性将次序排

第四章 成为老板最需要的人：统筹力法则(2)

列一下。”做这件事又花费了舒瓦普5分钟的时间。

艾维·利微笑着说：“好了，保存好这张纸条，明天上班后按照这张纸上的次序将这些事情做完。”

“每一天都要这样做，只需要你花费十分钟的时间，当你发现这么做的好处后，你也可以将这个实验让你的员工们一起来做。”艾维·利最后说。

一个月之后，艾维·利接到了舒瓦普的来信，信上说，那是他一生中最有价值的收获。

5年之后，伯利恒钢铁公司成了世界上最大的独立钢铁厂。

启示

任何一项工作都不能不考虑效率，在提高效率的技能中，组织时间的能力尤为重要。人们往往把失败的原因归结到缺少时间上，殊不知不会合理安排时间才是他们失败的根本原因。

做事之前要合理地安排你的工作日程。如果你没有安排好自己的时间，就有可能被别人打乱工作。管理好自己的时间是一种持续不断的事情，要时刻提醒自己不能被一些无关紧要的事情分散注意力。

工作时千万不能拖沓，没有比在规定的时间内完成任务更好的了。

有始有终出成绩。在你没有处理好最需要处理的事情之前，不要去处理其他次要的事情，每天结束工作之后，把第二天要处理的事情列一个清单，将最重要的事情放在第一位。

休息好是为了更好地工作。在工作中偷懒要不得，像“工作狂”一样拼命工作同样要不得。一个优秀的员工，休息的时间从来不工作，工作的时间从来不偷奸耍滑。

思索

做事情之前，你有没有考虑过哪一件事才是最急需处理的事？

你善于安排你的日常工作吗？你有没有在工作前将工作和工作的进度列一个表格，将工作的项目进行标号？

你有将有联系的工作归纳到一起的习惯吗？你认为这样做会节约时间吗？

每当你在工作行动计划表上增加了一项新的工作时，有没有想过，如果今天没有完成会有什么后果？

你经常用哪种方法来管理时间？

你会合理地利用时间吗？通过下面的测试对自己做一个评估。

工作之前你会考虑一下你手头的工作，将重要的、次重要的工作用不同的圈画出来，然后按照主次安排你的时间吗？

你每天是否会制定一个工作日程表，注明今天必须完成的几件事？

假如你决定要做一件事，是不是说干就干，绝不拖延或让它落空？

你对自己工作时间的充分利用是否满意？

你曾向别人请教过如何善用时间吗？

你觉得上司比你会利用时间吗？你会不会自觉地向他们学习？

有效地统筹利用各种资源

彼得大学毕业后应聘到一家太阳能公司。上班的第一天，他的上司分配给他一项任务：为一家知名企业做一个太阳能热水工程安装图。

因为是上司亲自布置的任务，彼得丝毫不敢怠慢，埋头认真地工作。他不言不语，一个人费劲地摸索了一周，仍然没有眉目。彼得在心里一遍又一遍地默念太阳能的设计理念，却无从下手。

正在他焦头烂额之际，他发现身边的同事正好也在设计同样的安装图，于是他虚心地向同事请教。一开始大家都很冷淡，彼得丝毫没有因此而埋怨他们。相反，他每天早晨第一个来到办公室，将每一张办公桌都收拾得干干净净，为每一个空着的杯子加满水。一周后，同

事们终于真心地接纳了他，开始传授他一些设计经验，并告诉他其他合作部门领导的喜好和性格。

第三个星期，彼得已经完全脱离了书本，从同事那里得到了根据实际需要确定集热模块数量、确定水箱位置等很多经验。由于他负责的公司在北方，气候寒冷，所以在太阳能上还需要辅助其他能源方式，如电加热管、燃煤锅炉、燃气锅炉等，于是他又根据同事们传授他的其他部门人的性格爱好，与他们进行交流，终于在第四个星期将一份完整而适用的图纸放在了上司的办公桌上。

上司对他的工作非常满意。现在彼得已经成了部门主管，他说："我之所以能够成功，是因为我善于利用公司所有人的力量来完成任务。"

很多时候，身边的资源就是你成功的奠基

第四章 成为老板最需要的人：统筹力法则(3)

启示

成功与效率永远离不开集体的力量。一个人的力量是有限的，无法同时突破时间和环境设下的障碍，适时地利用身边的各种资源和力量是完成工作的最佳途径之一。

身边的资源就是你成功的基石。不要感叹命运的不公，也不要埋怨自己的怀才不遇，你可以利用自己拥有的任何一种力量来增强力量，如公司里的人际关系、借助于其他专业人士的知识来解决工作中的问题，提高工作效率。

客户也是你的资源。要赢得身边人的认可和支持，绝不能忽视客户的作用。一个善于利用客户资源的人，一定是一个去真诚地感动客户的人，它会为你带来意想不到的财富。

身边的资源就是你完成工作最好的助手。只要充分利用周围的人或事，即使没有事必躬亲，你也可以成为一个成功的人。

思索

你是“个人主义者”吗?

你有利用身边的资源促进自己工作的习惯吗？你觉得这是投机取巧吗?

你认为你身边有可以支持和帮助你的人吗？大致估算一下，如果你得到了这些人的帮助，你成功的几率会增加几成?

要在变化莫测的职场中站稳脚跟，就要善于有效地统筹利用各种力量，你认为这句话片面吗？说说你的真实想法。

你是否会在尝到有效地统筹利用各种力量取得成功的甜头后，产生依赖思想?

赢得别人衷心的支持，你的工作会事半功倍。下面有自测，看看什么类型的人是你生命中的贵人，会帮助你解决问题：

当你在郊外旅行迷路时你会找谁问路?

A、采茶村姑

B、杂货店里和蔼的中年妇女

C、田庄里的壮年阿伯

D、卖槟榔的姐妹花

选A：你容易相信个性温柔，外表和顺的人，所以你的贵人应该是个个性淳朴忠厚，外表祥和的人。

选B：你容易相信自己能够屈驾的人，这种人即使在你愤怒时也依旧保持对你的恭敬，所以你的贵人脾气需要非常好。

选C：你需要外表强而有力的人帮助，所以你的贵人很自信而且具有权威的仪表。

选D：你是一个有情有义的人，甚至有点多情，所以你的贵人也多半是感情丰富并乐于助人的人。

时刻注意对全局的影响

某公司的老板和外商要合资一项对公司来说非常重要的项目。他身边的工作人员都忙得晕头转向，收集关于对方公司的实力及最近的经营状况的资料、外商的爱好和性格、投资意向书等。如果谈得顺利，公司将获得巨大的经济效益。

珍妮负责整理公司谈判时所需要的资料及数据。谈判的时间定在三天后。珍妮觉得时间充足，因为她负责的资料只有在签约的时候才能用到，完全可以推迟一些。于是她制定了工作计划：第一天收集资料，第二天核算数据，剩下的一天整理。在前两天内，珍妮顺利地完成了自己的工作，下班后就哼着小曲随着人流走向了停车场。

在谈判的那天早上，各部门的负责人都提前赶到公司，将做好的工作交给了老板。有人问珍妮：“你负责的资料打好了没有？”

珍妮说：“谈判是在明天，我的资料今天就可以整理完了，下班之前我会用传真发给经理。”

谁知，经理到公司后的第一件事情就是问珍妮是否将整理的资料带来了。珍妮把自己的想法告诉了经理。

经理闻言脸色大变："怎么会这样呢？我本来打算在飞机上和专家研究一下这些数据和资料，你总不能让我到谈判桌上才看这些资料吧！要是这样的话，这些东西对我还有什么意义呢？"

闻言，珍妮羞愧得低下了头。

启示

坚信自己和公司是一体的，不要小看自己的工作。如果把企业比作一部机器，那么每个员工就是机器上成千上万个零件，直接关系到机器能否正常运转。无论是董事长、经理，还是普通员工，任何一个环节出问题，都可能给企业带来巨大的损失，甚至导致其破产。

把企业当成自己的家，你会成为一个受人尊敬的人，一个老板愿意雇用的人，一个可以成为老板的左膀右臂的人。更重要的是，你能活得踏实，睡得安稳，因为你知道自己已经竭尽全力了，已经完

第四章 成为老板最需要的人：统筹力法则(4)

成了自己设定的目标。

做好分内事，更要“勤扫他人的 瓦上霜 ”。任何工作都不是孤立的，每一个环节和工序都是紧密相连的；任何人，都不可能仅凭一己之力完成一项工作。在如今这个瞬息万变的社会，只有既能做好自己的分内事，又竭尽全力去帮助他人完成工作的人，才是一个真正优秀的员工。

记住：坚信你是企业不可缺少的一员，并不折不扣地用自己的实力去证明，你一定能采摘成功的果实。思索

在工作前，你是否认真地思考过：“我的工作是否是在为公司做贡献”、“我在整个工作流程中扮演什么样的角色”？

你认真地思考过自己的岗位与整个工作流程的关系吗？你负责运作流程中的哪一个环节？这个环节在整个环节中有什么作用？

你认为了解自己的工作与企业整体运作的关系，有什么意义吗？

你有没有评估过自己的工作能为公司带来多少效益？怎样才能凭借自己的力量为公司创造更大的效益？

你对自己目前的工作满意吗？在一张白纸上按步骤写下如下内容：

1.你是否思考过这样的问题：我的工作从何而来？是为了适应公司的某种需要而临时设立的，还是公司中不可或缺的一部分？你有什么担心？请写出你的真实想法；

2.你认为自己有没有对公司做出贡献？如果有，请把它们罗列出来；如果没有，请给出你的理由；

3.认真思考一下，你为什么能做出这些贡献？是依靠他人的帮助，还是仅凭一人之力？请尽量写出事情的经过；

4.回忆一下，你在完成其他工作时是否也得到了他人的帮助？如果是，请写出他们是怎么帮你的；

5．你在平时的工作中是否会主动帮助同事？他们对你的态度怎样？这对你的工作产生了哪些影响？

事实上，帮助别人并不是多管闲事，更不是浪费时间，相反这会让你成为最欢迎的人，有时还会让你得到意想不到的收获。好了，闭上眼睛试试吧！

不磨刀就等于没有刀

有一个伐木工人每天都会辛勤地工作十多个小时，但他发现砍伐的树木越来越少。起初，他认为是自己的工作时间缩短了而自己没有发现，因此除了睡觉和吃饭外，他一刻不停地伐木。时间一天天过去了，他发现砍伐的树木不仅没有增加反而减少了。这让他困惑不已。

终于，在强烈的好奇心的驱使下，他决定找主管问个究竟。主管听完他的叙述后，上下打量他，他手中的斧头引起了主管的注意。主管问他："你一直用这把斧头砍伐吗？"工人认真地回答道："是啊，我自始至终都在用这一把斧头。"

"那你有没有磨过这把斧头？"主管问道。

工人回答说："我每天不停地工作，根本没有时间去磨它。"

主管微笑着说："这正是你工作效率锐减的原因。虽然你每天都在勤奋地工作，你的刀却越来越钝，工作效率怎么可能提高呢？"

启示

有准备才能美梦成真。凡是提前做好准备的人，每一天都能很好地达到自己的目标，而企业最需要的员工，必定是凡事都有准备的人。

对企业来说，员工的工作效率就是企业能否立于不败之地的关键；对员工来说，工作效率就是工作能力的表现，是能否在企业立足的基础，因此工作效率至关重要。一个企业要想不断发展壮大，就必须提高员工的工作效率；一个员工要想成为一个优秀的人，也必须提高自己的工作效率。

磨刀不误砍柴工。要工作还要考虑如何才能更好地工作，更有效地工作，而好的工作方法和工作方案是做好工作的前提。人们往往和伐木工人一样，因为过于沉溺于一项工作中，反而忘记了采取更有效的工作方法，使工作更简单、快速。

忙碌不是最好的。当你从18棵树的成绩降低到10棵树时，就意味着你该抽空磨磨你的刀了。无论做什么工作，多花一点时间准备，增强自己的实力，才能让你事半功倍。

思索

你工作的时候有预先制定方案和计划的习惯吗？你认为这样的习惯有必要吗？

你认为工作方案和计划对执行有什么作用？你

第四章 成为老板最需要的人：统筹力法则(5)

有这方面的体会吗?

工作的过程中你有没有遇到突发事件？你是怎么处理的？你之前制定的方案对处理这些问题有帮助吗?

成功的方案要随机应变，具有弹性，你认同这种看法吗？你认为制定一个切合实际而又有助于工作的方案的诀窍是什么?

工作效率是职场竞争力之一，通过下面这个测试，看看你的工作效率有多高。

当你周末邀请朋友到家里吃饭时，最可能出以下哪种状况?

1．忘记煮米饭，只好出去买面食。

2．为了精益求精地做一道你最拿手的菜，误了开饭时间。

3．很快地烧煮一些做法简单的菜，以节省时间。

4．胡萝卜用完了，让第一个到来的客人去买。

选1：你属于迷糊型的人。你从来不知道完成一件工作需要多长时间，工作之前也不会制定计划，即使是有计划可行，也经常不能有始有终地完成计划。

选2：你属于完美主义者，做任何事情都追求尽善尽美，为此你甚至放弃了时间观念，把大量的时间花在细枝末节上。

选3：你属于善于把握时间型的人。你的工作做得很好，但是你经常会忘记合理地安排自己的休息时间，应该在工作之余尽情放松自己。

选4：你属于紧张刺激型的人。你做事总是慌慌张张，丢三落四，以后做事情时最好能够比计划提前一点行动。

成为老板最需要的人

有一年，“终生成就奖”在日本全国殷切的瞩目当中，颁给了一个极为平凡的人物，他叫清水龟之助。

清水龟之助是一名邮差，每天的工作就是将各式各样的邮件分送到每一个家庭。这样的工作平淡无奇，与许多从事对于人类生活及生命改善有深入研究的学者专家们相比，清水龟之助的工作真可谓微不足道。

清水龟之助之所以能够获得“终生成就奖”，主要在于他从事邮差工作二十五年内，从未有过请假、迟到、早退等任何缺勤状况。

在二十五年里，清水龟之助的工作态度始终和他第一天到职时一样。不管狂风暴雨、天寒地冻，甚至是地震期间，清水龟之助总是能准时将信件交到收件人的手上。

究竟是什么样的力量，让清水龟之助不屈不挠、持之以恒地将一件极为平凡的工作，变换成一项伟大无比的成就？从清水龟之助的得奖感言中，我们可以看出一些端倪。

清水龟之助拙于言辞，他的得奖感言，只有极简单的陈述。他木讷地告诉所有人，他之所以能够二十五年如一日地做好邮差的工作，主要是他喜欢看到人们接获远方亲友捎来的讯息时，脸上那种喜悦无比的表情。

清水龟之助表示，只要一想起那种令他感动的神情，即使再恶劣的天气、再危险的状况，也无法阻止他一定要将信件送达的坚定决心，这正是清水龟之助完成这项伟大成就的真正动力。

启示

使命感是一个人敬业的动力之源。一个公司想在竞争中取胜，就必须拥有尽职尽责的员工，否则只能被同行淘汰；一个员工想成就一番事业，就必须具有敬业精神，否则只能毁于平庸。

敬业为你铺就成功之路。员工在工作中越敬业，就能为企业做出越大的贡献，自己也能从工作中获得越多的乐趣。老板们的逻辑是：敬业的员工，会得到更多。

无论忠诚还是敬业，老板最需要的还是能主动执行的人。在新经济时代，昔日那种“听命行事”不再是评判“最优秀员工”的标准，时下

老板欣赏的，是那种不用老板交待，就积极主动地去做事的人。

老板最需要的人，是那些不用老板安排、自己自觉促成业务的员工，那些不计时间、不计地点坚决完成任务的员工，那些主动为公司排忧解难、肝脑涂地的员工。

思索

试着请教那些事业成功的人士，他们在没有优厚的金钱回报下，是否还在继续从事自己的工作？如果答案是肯定的，他们的理由是什么？

在工作中，当遇到那些看上去“不可能完成”的任务时，你能否勇于接受挑战，立刻采取行动，而不必等老板交待？

在平时的工作中，你完成的每一项工作是否都达到了老板的要求？如果是，你是不是很知

第四章 成为老板最需要的人：统筹力法则(6)

足，有没有想过更上一层楼?

你是不是总为自己到底能拿多少工资而大伤脑筋？你能看到工资背后可能获得的成长机会吗？你认为从工作中获得的技能和经验，对自己的未来将产生什么样的影响?

1．选择一件即使酬劳不多，也愿意做下去的工作。当你热爱自己所从事的工作时，金钱就会尾随而至，你也将成为人们竞相聘请的对象，并且获得更丰厚的酬劳。

2．勇于向“不可能完成”的工作挑战，写下你的结果和真实感受。

3．每天下班前，思考一下今天还能为公司、为老板做点什么？每天多加一会儿班，每天多做一点，你就能从平庸走向卓越。

4．为第二天的工作制定一个详细的计划，并坚定不移地完成。

只要你坚持下去，你很快就会晋升为老板最需要的人了。

我要成为老板最需要的人

我要成为老板最需要的人

从进入企业的那天开始，我就发誓要成为老板最需要的人，并且我一直坚持这么做。尽管现在我还没有实现自己的目标，但我相信，只要我坚持这个信念不动摇，总有一天我会成功的，因为我知道功夫不负有心人。

我要成为老板最需要的人

老板最需要什么样的人？我一直在思考这个问题。现在我终于知道了，只有用老板的心态去对待工作，不折不扣地完成老板交代的任务，永远超出老板的期待的人，才是老板真正需要的人。我有信心可以成为老板最需要的人。

我要成为老板最需要的人

为了成为老板最需要的人，我付出了辛勤的汗水和不懈的努力，我最终成了老板最需要的人。我想说的是，只要你心怀这个梦想，再

加上你的努力，你一定能和我一样得偿所愿，因为梦想是成功的第一步。成功并非遥不可及，就看你敢不敢做这样的梦。

我要成为老板最需要的人

成功的人之所以成功，并不在于他过人的智慧和出众的才能，而在于他心中是否有梦想的种子。即使这颗种子还没发芽，你也不要忽视他，只要给它充足的养分，它迟早会破土而出，长成参天大树，到时候就是你收获的季节。

我要成为老板最需要的人

我已经成了老板最需要的人，我并未因此而停止我前进的脚步。因为我知道，一个止步不前、骄傲自满的人，即使已经成为老板最需要的人，也只是暂时的，不可能长久。为了永远成为老板最需要的人，未来我还要付出更多的精力和心血，这将是我人生之路的巨大财富。

第五章 语言的力量：表达力法则(1)

如何提高自我表达力

学习相关知识，用渊博的知识和扎实的文化充实自己

掌握相关技能，用敏捷的思维和过人的智慧武装自己

参加相关活动，用丰富的经验和迷人的风采扮靓自己

语言的力量

在一个寒风萧瑟的冬天，一个衣着褴褛且双目失明的老人，忍受着饥饿及寒冷的煎熬，可怜巴巴地跪在一条繁华的大街上行乞。老人的脖颈上挂着一块写有“自幼失明”字样的木牌，可惜来来往往的人都装作视而不见，没有人向老人伸出援助之手。

这时，一位诗人走到老人身旁，老人伸手向诗人乞讨。诗人翻遍口袋也没有找到一分钱，很无奈地说：“对不起，我也和你一样贫穷，但是我可以给你别的东西。”说完，诗人从兜里掏出笔，在木牌上面写了几个字，转身离去了。

说也奇怪，自从诗人走后，老人便得到了很多人的施舍。为此，老人感到非常迷惑。过了一段时间，诗人再次与老人相遇。老人问诗人：“你那天在我的木牌上面写了什么？”诗人笑了笑，捧起老人脖颈上的木牌念到：“春天就要来了，我却看不到它。”老人听完诗人的诵读后，眼眶里满是泪花。

启示

语言的力量是无穷的，语言的潜能是无限的，让我们利用美丽的语言，华丽的辞藻去书写绚烂的人生，温暖别人的心灵。诗人只用了一句简单的话，就把老人的处境描述了出来，让人们感同身受，使老人博得了其他人的同情，获得了施舍。

聪明的人能用甜美的语言让事实增值，愚蠢的人只会用糟糕的语言让事实贬值，而普通人则用简单的语言就可以道出事实。

一滴水可以折射太阳的光辉，一句话可以为对方带来力量。一句鼓励而充满关怀的话，能让陷入困境的人奋发向上，让关押的犯人改过自新，让等待救援的人获得坚持的力量，让绝望的人鼓起生存的勇气，再次放发光芒。反之，一句不经意的话，也能够让兄弟朋友反目成仇，从此势不两立。

记住：即使你的话并不能改变什么，你也不要因此而放弃说甜美的话，因为这可能会改变一个人的一生，他会一辈子感激你。

思索

你的语言表达能力怎样？

在遇到冲突、争端时，你是“有话好好说”，还是利用拳头解决问题？

在日常生活和工作中，你经常学习和吸收一些新的语言吗？

你认为怎样才能最大限度地挖掘语言的力量？你会表达自己的看法吗？

你的同事很得意地跟你讲了一个他刚刚想到的绝妙主意。但在你看来，这个主意也不过如此时，你会怎么做？

A、无论如何，配合对方心情赞美他。

B、心里怎么想的就怎么说。

C、只是笑，因为觉得不好说什么。

D、考虑对方此刻的心情，再委婉地表达自己的想法。

测试结果：

选A：即使你无法真正感同身受，但你依然会以赞美对方为中心，抱着凡事都不违逆他人的想法的心态来处理这些事情。你看起来人缘很好，但实际上，没有人愿意跟你说真心话。

选B：你选择实话实说，这种做法能够使对方心悦诚服，并博得对方的好感和信赖。但这容易引起一些不必要的麻烦，引起别人的误会。

选C：你是内向型的人，不善于表达自己的想法，而且你与人交往时比较胆怯，多数时候扮演的是倾听者的角色。

选D：你客观、冷静，能理智地分析客观情况并将分析的结果，以别人能够接受的方式告诉对方。但有时太撇清立场，可能会伤害到别人的感情。

会说，而且要说得好

美国费城有一位青年为找工作，成天徘徊在各条大街上，幻想有哪位人事部主管能“慧眼识英雄”发现他。遗憾的是，尽管他等了很久，但是一无所获。

有一天，他突然想起了欧·亨利的话：在“存在”这个无味的面团中加入一些“谈话”的葡萄干吧！于是，他闯进了当地一位著名的企业家鲍威尔先生的办公室，请求鲍威尔先生能挤出哪怕一分钟时间见见他，并容许他说一两句话。出乎很多人的意料，一向视时间为生命的鲍威尔先生破例接见了他。

起初，鲍威尔先生只打算听

第五章 语言的力量：表达力法则(2)

他说一两句话就把打发走，没想到两人越谈越投机，谈了近一个小时。最后，鲍威尔先生帮这个穷困潦倒的青年人安排了工作。

启示

在人际交往中，说话起着重要的作用，因为它是表达自己的内心想法、让对方了解你的最好途径，是被公认的现代人必备的素质之一。很早以前，欧美等发达国家就把“舌头、大脑、金钱”列为了成功的三大法宝。

做一个“会说话”的人。只有在正确的时间、正确的场合、对正确的人说正确的话，才算得上一个“会说话”的人。在任何场合，都要重视自己的表达方式和分寸，这是对别人最好的尊重，相反，不注意分寸就会伤害对方。

良好的谈吐为你的成功推波助澜。如果你妙语连珠，又表达得体的话，不仅可以展现你的才华，还能给领导和同事留下良好印象，使领导、同事更好地了解你、赞赏你，进一步信任你，那一定会在你的事业上有所帮助。

记住：勇敢地争取和把握一切能够推销自己的机会，因为从来没有机会会主动上门。

思索

你认为自己是个“会说话”的人吗？你认为“会说话”能使你的人生受益吗？

如果看到朋友或同事犯错，你会怎么做？是直言不讳地指出他们的错误，还是委婉地提出来？

如果是你自己犯错了，你希望朋友和同事指出来吗？你希望听到悦耳的劝说，还是生硬的警告？

对那些拍马屁，阿谀奉承的人，你是怎么看待的？你认为“会看人说话”和溜须拍马一样吗？

测试自己的语商

如果你的话说到一半，有人打断你的话，并转移话题，你会：

A、不说了

B、跟对方抢着说

C、请对方不要插话

D、等他（她）说完，再接着说

测试结果：

选A：你的语商能力太低。你觉得自己的话被打断是不受尊重的表现，但你不会立刻与他争执，你会强颜欢笑，而且迫切希望别人不要注意到你，就当作你从来没讲过。

选B：你的语商能力偏低。你属于急躁型的人，绝不能容忍别人打断你的话，当发生不公正的待遇时，你会“以牙还牙，以眼还眼”，让人不敢靠近你。

选C：你的语商能力良好。但你是一个以自我为中心的人，你只愿意按照自己的方式做事，不允许别人干涉阻挠，容易与别人发生冲突。

选D：你的语商能力很高，更可贵的是，你能很好地处理与别人发生的任何冲突。

不吝于赞美

琳达是美国某公司的一个年轻经理，一直深受下属的敬佩。一天早上，琳达一进办公室就吸引了所有人的目光，她把蓄了几年的长发剪成了齐耳短发。尽管有些惊讶，同事们还是齐声称赞她的短发清爽和简洁。在一片赞美声中，琳达对理发师的怨气全都消了，她说：“我剪完头发后，觉得这根本就不是我喜欢的发型，气得我当时就想和他吵架。直到今天上班时，我的心情还很糟糕，甚至有一个客户来找我，我也看他不顺眼，对他不太礼貌，差点就对他发火了。还好有你们称赞我，现在我觉得心情好多了，真是太谢谢你们了！”

启示

赞美是抚慰受伤心灵的良药，是激励人们不断前进的动力。如果你发现了别人的长处，就大胆地告诉他。用你的快乐去感染身边的每一个人，你也会收获更多的赞美。

为别人鼓掌，其实也是在给自己加油。当我们没有成功时，应该真诚地为已经成功的人鼓掌；当我们已经成功时，更要学会为别人鼓掌。这样的人，才会获得更多人的喝彩和尊重。

赞美你的上司。适当的赞美，既是激励上司的方法，也是赢得上司青睐、缩短与上司之间距离的重要方法。上司也是普通人，也需要别人的赞美和欣赏，恰到好处的赞美有助于满足他的自尊心，形成良好的上下级关系。

赞美你的同事，能让你成为受欢迎的人。无论在任何场合，对任何人，真诚的赞美都不可缺少，能让你跻身“办公室红人”一族。

赞美并不等于溜须拍马。一个成功的、让人愉悦的赞美，应该是诚心诚意的、恰如其分的、不失偏颇的赞美。如果把握不好赞美的“度”，往往会适得

第五章 语言的力量：表达力法则(3)

其反，遭人厌恶。

思索

在日常的生活工作中，你是否有赞美别人的习惯？这种赞美是发自内心的吗？

你渴望得到别人的赞美吗？你得到过别人的赞美吗？

对于别人的赞美之词，你能诚心地接受吗？你认为别人的赞美会对你的工作和生活产生哪些影响？

你是一个为讨好对方而刻意说逢迎献媚的话的人吗？

你认为赞美艺术有哪些技巧？怎样才能提高自己赞美别人的能力？

1．你有赞美别人而自己也收获颇多的经历吗？不妨回忆一下，这也是一个美好的经验。

2．你的赞美之词曾改变过别人，或是对别人产生过帮助吗？如果有，你当时的心情是怎样的？请写下来。

3．赞美作为一种交际行为和手段，你知道它的作用吗？如果你的答案是否定的，请查询相关书籍后抄写在一张白纸上，然后贴到显眼的地方，时刻提醒自己。

4．想想你最想听到的几句经典的赞美词，如“我很欣赏你”、“我很佩服你”等，这些赞美之词对你的工作和生活产生了那些影响？请写下来。如果你发现这些赞美之词的影响是积极的，请经常用这句话去赞美你身边的人。

5．环顾你身边善于赞美别人的人，学习他们赞美人的技巧，为你所用，尽快“修炼”成一个人人喜欢的人。

好说也要巧思考

约翰逊是某外资公司有名的马屁精，进入公司短短一年，就靠阿谀奉承坐上了经理的位子。为此，公司的员工非常不满。约翰逊并不

在乎同事的议论，照旧奉行自己溜须拍马的路线，希望能有更大的“出息”。

一天，很少在公司露面的老板到公司召开一个重要的会议，聪明的约翰逊肯定不会放过这个拍马屁的机会。他不顾自己的身份，主动和老板套近乎，竭尽所能赞美老板，甚至还不辞辛苦，干上了端茶递水的活。起初，老板对这个热情大方的经理非常满意，对他的印象非常好，但约翰逊没有适可而止，相反，他事事、时时都在没完没了地说着同样的恭维之词，老板开始产生不快，甚至厌烦。

可惜的是，约翰逊只顾着拍马屁，根本就没看见老板脸上厌恶的神情，还在继续说。老板的脸色越来越难看，终于他大吼一声：“你说够了没有？赶快从我面前消失！”

当着所有员工的面，一向自视过高的约翰逊立刻满面通红，灰溜溜地回到了自己的办公室。

启示

世界上从来不缺少滔滔不绝者，缺少的是“会说话”的人。会说话的人，往往说话简短、精练，目的明确，从不油嘴滑舌、拖泥带水。“会说话”的人，一定是一个能用自己的言语换来他人的欢笑、不会垄断谈话、善于帮助他人有目的地谈话的人。

说得多不如做得多。说得再多，不付诸实践，都不可能梦想成真，还不如踏踏实实地做好自己的分内事，甚至超过老板或上司的要求。这样的人才是老板最希望得到的员工。

学会倾听。有些人为了让别人认同自己的观点，总是口若悬河，尤其是推销员，常犯这种划不来的错误，最后往往适得其反。最明智的做法就是，闭上你的嘴，竖起你的耳朵，提起你的精神，聆听对方说话，你或许会有意外的收获。

言多必失。话说多了没有好处，不仅不会达到预期的目的，反而会给别人留下不好的印象，甚至会得罪人。

思索

你是一个“会说话”的人吗？你总是能言简意赅地表达自己的观点吗？

你有在公共场合高谈阔论的恶习吗？如果有，你注意到了周围人对你的态度吗？

你从来不放过任何在同事面前口若悬河的机会吗？如果有，你是否留意过同事当时的表情？

换位思考一下，如果别人总是喜欢在你面前自吹自擂，你会作何感想？

你认为怎样才能“修炼”成一个“会说话”的人？

你有因说话不当而得罪人的经历吗？在一张白纸上按步骤写下如下内容：

你说了什么话得罪了别人？请写下当时的具体情况和解决措施；

设身处地地想一下，你认为自己为什么会得罪人？你从中得到了哪些启示？请写下你的真实想法和补救措施；

如果再遇

第五章 语言的力量：表达力法则(4)

到类似的情况，你会怎么做？请写下你的应对措施；

翻阅相关书籍，找到怎样才能提高自己的说话魅力的答案，把它们贴在自己的办公桌上，时刻提醒自己做个“会说话”的人。

“会说话”不是天生的，靠的是后天的努力培养。如果能站在他人的立场去感受，即使你拙口钝腮，也可以成为一个“会说话”的人。还等什么，快去试试吧！

幽默，让你成为职场红人

1943年，在第二次世界大战即将结束之际，中国、英国和美国三国政府首脑在埃及开罗召开国际会议。一天，美国总统罗斯福因有急事找英国首相丘吉尔商量，便在未预约的情况下驱车前往丘吉尔的临时行馆。

开罗干燥又闷热的天气让久居寒冷潮湿的英国的丘吉尔非常不适应，尤其是白天，气温高达摄氏四十度以上，这让丘吉尔更加难已忍受。因此，为了消暑，在整个白天的时光里，丘吉尔都把自己泡在放满冷水的浴缸中。

罗斯福抵达行馆之后，未经丘吉尔侍卫的禀报就直接闯进了大厅，但是进入大厅后他并未见到丘吉尔，倒是耳边传来了丘吉尔的歌声。于是，罗斯福顺着歌声找了过去，撞见了躺在浴缸中一丝不挂的丘吉尔。

两国元首在这种场合下见面确实颇为尴尬，为了缓和气氛，罗斯福马上开口道：“我有急事找你商谈，这下可好了，我们这次真的能够坦诚相见了。”

丘吉尔显得非常镇定，他在浴缸中泰然自若地说：“总统先生，在这样的情形下，你应该可以相信，我对你真的是毫无隐瞒的。”

两位伟大人物的幽默对话，不仅轻松地化解了人际关系危机，还被传为了美谈。

启示

幽默是一种智慧。当发生误会、摩擦、矛盾时，幽默可能帮你消除误会、减轻摩擦、缓和矛盾，相反，缺乏幽默的人往往会把事情弄得越来越僵。上面这个故事就是最好的佐证，让我们感受到了幽默无比巨大的力量。是的，幽默的力量是无法估计的，在我们日常的人际交往中，幽默有时候可以充当化解冲突危机、增进双方感情的润滑剂。

幽默是一种艺术，它以愉悦的方式架起了人与人之间沟通的桥梁。具有幽默感的人总是深受别人的欢迎，这类人的周围，永远不乏欢笑声。

幽默让你在同事中脱颖而出。在职场办公室中，同事间的交往难免会发生磕磕碰碰，严重时还会上升到剑拔弩张的地步，弄得大家都不愉快。这时，运用得体的幽默就会使冰雪消融。

幽默感的养成，来自平时的点滴积累，以愉悦而豁达的心态来看待事物，并能适当地给予不同角度的解答，更重要的是能在正确的时间、正确的地点、正确的时机，妙语连珠。

思索

你是个幽默的人吗？你的同事、朋友是幽默的人吗？他们在幽默的时候有没有掌握分寸？你们的关系如何？

你总是乐观地看待一切困难或挫折吗？

你认为在人际关系中，幽默真的能够帮助你提高社交能力吗？你喜欢和具有幽默感的人相处吗？

你觉得怎样才能培养自己的幽默感？你能够把握住适当的时机幽默吗？

你认为幽默对你的工作和生活有哪些影响？在一张白纸上按步骤写下如下内容：

你认为什么样的人才能称得上有幽默感？是在谈吐中仪态优雅的人，机智诙谐的人，风趣的人，懂得自嘲的人，还是引人发笑的人？

请给出你的理由；

你从他们身上学到了什么？请记录下来；

你喜欢阅读笑话书，看搞笑影片吗？如果是，请写出你的理由；

有人说“笑是两人间最短的距离”，你是否每天都会大笑一次？

你会有意识地发挥自己的幽默天赋吗？你认为怎样才能最大限度地挖掘自己这方面的“潜能”？请写出你想到的所有办法。

现在你可以深呼吸，做以上的测试，看你是否具备幽默的潜质。

我要做一个幽默的人

我要做一个幽默的人

没有幽默，我的生活会变成一潭死水，了无生趣，就像没有白云，天空会暗淡无光、死气沉沉。我不要这样的生活，我要做一个幽默的人，我想我的生活更快乐，我更受欢迎，我身边的人也更快乐

第五章 语言的力量：表达力法则(5)

我要做一个幽默的人

幽默的人，总是能吸引众人的目光；幽默的人，总是能得到别人的真心；幽默的人，总是能受到别人的赞赏。我要做一个幽默的人，做一个能用自己美妙动听的语言感动别人，让别人快乐，同时又能使自己愉悦的人，我向往这样的生活。

我要做一个幽默的人

幽默的语言，能使别人开怀而笑；幽默，能让别人更喜欢你；幽默，能使别人更愿意走进你的生活，这将是多么美好的生活啊！即使我的生命只有最后一天，我仍然会一如既往地幽默下去，并且下辈子我还要做一个幽默的人。

我要做一个幽默的人

我的生活并不总是一帆风顺，就像天空不会总是晴空万里。我无力扭转乾坤，唯一能做的就是以一颗平和之心去善待每一个“拦路虎”。我要做一个幽默的人，用我的生动之言去感染身边的每个人，让他们和我一样快乐地生活。

我要做一个幽默的人

你可以耻笑我的苦中作乐，但这绝不能动摇我幽默到底的决心。我每天都会在心里提醒自己，要做一个幽默的人。我相信，只要我坚持这么做，我就一定会成为一个幽默的人，一个受欢迎的幽默的人。你也可以试试！

第六章 方圆之道：适应力法则(1)

适应力法则

调整心态，随遇而安，像“变色龙”一样适应环境

自我约束，迎头赶上，像“老黄牛”一样勤勤恳恳

积极思考，独树一帜，像“发明家”一样多创佳绩

锻炼自身的承受能力

从清华大学计算机系毕业后，陈平如愿以偿地进入了国内顶级的软件公司工作。进公司后，踌躇满志的陈平为自己制定了远大的人生目标，发誓在最短的时间内出人头地。

令他意外的是，一个月过去了，他仍然没能完全适应公司这个大环境。强大的工作强度，剑拔弩张的同事关系，势同水火的上下级关系，都让他力不从心、苦不堪言。渐渐地，先前意气风发陈平完全变成了另一个人，整天愁眉苦脸。

无奈之下，陈平走进了心理医生的办公室。经过心理医生的耐心开导，陈平终于找到了自己不能融入新环境的根源，他又对自己的前途充满了信心。

第二天一大早，陈平满脸微笑地走进公司，亲切地和上司、同事打招呼。中午吃饭时，他主动约同事一起去吃饭，一路上和他们谈笑风生。下午下班时，他也和同事们结伴而行。虽然在最初的几天，同事对他的态度并没有什么变化，但没过多久，他们之间的关系就得到了明显的改善，融洽、和谐的办公室环境让陈平露出了久违的笑容。

启示

环境对人的影响很大，什么样的环境，就能造就什么样的人。如果不能适应环境，就会像温室里的花朵，一旦移出室外，便会枯萎而死。

人生就是一个不断适应环境、改造环境，从而完善自我的过程。我们人生的每一个转折点面临的都是一个全新的环境，而这种环境又

是不断变化发展的，不以人的意志为转移的，我们唯一能做的就是改变我们自己。

适应环境不是一蹴而就的，需要一个过渡期。适应能力强的人，很快就会在新环境中找到自己的位置，促进自己的成长和发展。适应能力差的人，则会在新环境中迷失方向，甚至失去进取的信心和勇气，从此一蹶不振。

在新环境中，要懂得调适自己，让自己融入到新环境中。面对不利的环境时，不要一味想着逃避，因为逃避并不能解决问题，只会让自己变得越来越糟。你应该做的，是增强自己的适应能力。你必须要求自己像个演员一样，需要转换角色的时候能很快进入新的角色，这样才不会被社会淘汰。

思索

进入一个新的环境时，你会紧张吗？

当现实与理想相互碰撞时，你是埋怨现实还是接受现实？

你善于交谈吗？在很短的时间内，你能和别人打成一片吗？

无论进入何种环境，你都能应付自如吗？

你认为提高自己的适应能力有哪些好处？你认为怎样才能提高自己的适应能力？

回想你刚进入公司时的情景，在一张白纸上依次写下如下内容：

你是什么时候进入现在的公司的？请写下你进入公司第一天的情景；

你刚进入公司时，很快就能适应这里的环境吗？如果是，你是怎样做的？把你的诀窍写下来；如果不是，你遇到了什么困难？你是如何克服这些困难的？把刁难你的人或困扰你的事，以及你的解决方法都写出来；

假设一下，如果你现在再进入一个新环境，你会采取怎样的措施去适应环境？把你的心得体会全都写下来，经常翻看；

记住：无论进入什么样的环境，少说多做，展示你的热情和宽容，很快你就会成为人人喜欢的人。好了，快试试吧！

活在此时此地

有一个人因小时候得天花，脸上留下了许多疤痕，所以快40岁了还没有结婚。这使他一直很自卑，不愿意跟别人相处。

有一天他漫无目的地走在大街上，突然看到前面一个美丽的少妇回首向他微笑。他很纳闷，心想："她为什么老是回头看我，我又不认识她，难道是她看上我了？"转念一想，他又自嘲道："算了吧，我这副长相，有谁能看上我？"

于是，他也礼貌性地向少妇点点头，继续往前走。没过多久，那个少妇又回头向他微笑。

这次，他有些飘飘然了，心中笃定少妇真的是看上他了，决定主动出击。于是他迈开大步紧

第六章 方圆之道：适应力法则(2)

跟着少妇，并沉浸在自己的幻想中。他们一直来到一处住所前，少妇对他说：“你在门口等我一下，我进去一会就出来。”

片刻后，少妇带着两个小孩出来了。他有点失望，原来少妇已经结婚了，并且还是两个孩子的妈妈，但他还是友好地向小孩问好。接着，少妇对小孩说：“这个叔叔就是因为没有去接种疫苗，因此得了天花，变成现在这个样子。你们愿意像他这样，还是去打针接种疫苗？”

“我们去打针。”两个小孩大声地回答。

听了这些话，他非常伤心，原来少妇并不是对自己有意，而是把自己当作教育小孩的例子。

他有点愤怒了，恨不得对他们咆哮一通。但是，最终他忍住了，想到自己的这张脸还能起点作用，心里稍微得到了一些安慰。

少妇邀请他去她家坐坐，他婉言拒绝了，说：“天花使者太忙了，我想还有别的小孩在等着我呢！”

后来，“天花使者”的美名就这样传开了。

启示

任何人在工作中出现错误都在所难免，重视错误也是正确的。但最重要的是，不要一味地沉浸在这种错误中，如果这样做，有可能会一错再错。正如泰戈尔所说：“当你错过太阳流泪时，那么你又要错过星群了。”

当你对目前的工作产生厌倦情绪时，当你不再适应当前的环境时，选择跳槽来逃避并不可取。你应该且必须做的，就是打消这种消极的念头，调节好情绪，然后微笑着想办法应对。

正确的意念能引导你过有活力的人生。如果你珍惜此时此地，那么此时此地就是值得你珍惜的。认清自己就活在此时此地，珍惜并用心经营它，你会发现：“原来这个地方并不是太糟糕！”

理学大师皮尔斯认为，活在此时此地是最健康的人格。唯有活在此时此地，活在当下，才能全身心投入其中。

思索

对那些无关紧要的事，你总是很在意吗？你把所有的精力都放在重要的事情上了吗？

遇到意外挫折时，你能够平静地接受吗？你是否能微笑地对自己说："没关系"？

你总是因沉浸在错误中不能自拔而错失改正的良机吗？

你认为怎样才能真正做到"活在此时此地"？

学会换位思考

一个男人厌倦了他每天出门工作而老婆整天呆在家里的生活，他希望老婆能够明白他在外面挣钱是何等的艰辛。于是，在一天早晨起床后，他跪在地上，向上帝虔诚地祈祷："万能的主啊，我每天在外面工作整整8个小时，我的老婆却在家里享福。求你发发慈悲，让我的躯体和她交换一天吧，让她看看我在外面是怎么过的。"仁慈的上帝答应了他的请求。

第二天早上醒来，他发现自己真的变成了一个女人。于是，他起床为另一半准备早餐，叫醒孩子们，为他们穿上衣服，喂早餐，装好他们的午餐，然后开车送他们上学。回家后，他把需要干洗的衣服挑出来，送到干洗店，然后去超市采购。刚进家门，顾不上休息，他又给宠物准备饭，并给它们洗澡。接着，他匆忙地整理床铺，洗衣服，给地毯吸尘，擦洗厨房的地板。忙完这一切，时间已经不早了，他抓起车钥匙风尘仆仆地往学校赶。把孩子接回家后，他为孩子们准备点心和牛奶，督促他们完成功课。与此同时，他还得架起烫衣板熨衣服。下午四点半，他开始准备晚餐。晚饭过后，他又要洗碗，叠衣服，给孩子们洗澡，送他们上床，给他们讲故事。

一天就在忙碌中过去了，他累得筋疲力尽，恨不得倒在床上再也不要起来。然而，他不能抱怨，他还有事要做。

第二天他早早就起来了，他又向上帝祈祷：主啊，我错了，我当初的想法是多么愚蠢啊！求你再发一次慈悲，让我们换回来吧！

这时，万能的上帝发言了，说：“我知道你吃到苦头了，可是这次我实在爱莫能助，因为你已经怀孕了，要恢复原来的样子，你还得等上九个月 ”

启示

所谓换位思考，就是把感情移植到对方身上，站在对方的立场去看事情，以对方的心境来思考问题，像感受自己一样去感受他人，达到增加理解的目的。

体谅他人并

第六章 方圆之道：适应力法则(3)

不难。虽然多数时候，我们总是很难理解别人的想法或感受。道理很简单，立场不同，所处的环境不同，个人的观念也就不同。但只要你认真地站在对方的角度和立场上看问题就可以化繁为简，避免不必要的矛盾。

站在老板的立场上去思考，理解老板的苦衷。每个老板都希望自己的员工在自己不在时，还能一如既往地勤奋努力、做好自己的分内事、维护公司的利益。如果你真的站在老板的立场上想问题、办事情，你就不会再为自己的懒惰和敷衍找借口了。

善解人意的人往往受到大家的喜爱和尊敬，这主要是因为他们能以己度人，设身处地地为别人着想，以别人的心境来体会生活，这样就在人与人之间搭起了一座沟通的桥梁。

思索

当你因做错事而被上司批评时，会不会感到很委屈，并因此产生抵触情绪？当你的心情平静下来的时候，你会从上司的角度来审视这个问题吗？

你如何理解“一千个读者眼中便有一千个哈姆雷特”这句话？

当别人向你道歉的时候，你会原谅他吗？

“看人挑担不腰痛”、“饱汉不知饿汉饥”的事情会在你身上发生吗？

你认为怎样才能做到换位思考？

你是否懂得换位思考？

朋友邀请你一起参加小组活动，你会参加下列哪一项？

A、外出观光旅游

B、写作、手工制作、个人才艺表演

C、化妆美容知识讲座

D、参加与环境污染、自然破坏有关的研讨会

测试结果：

选A：你属于鼓励型。你的性格开朗，很会安慰和鼓励人，但起不到实质性的作用，因此你不是个很好的倾诉对象。

选B：你属于没有偏见的贴心型。你温柔体贴，心思缜密，容易同情心灵脆弱、遭遇不幸的人。但如果碰到比你幸福的人，你就会心生妒忌。

选C：你属于善于夸奖别人，增强他人信心型。你善于发现别人的优点，也很会夸奖别人。但是，你很强势，不会同情那些喜欢争强好胜却又没能力的人。

选D：你属于黑脸包公型。你为人正直，能一视同仁，但正因为如此，你不能理解别人的内心感受。你太过于强调集体利益，很容易忽视个人的感受。

做事要知道变通

万宝路是全球知名度最高和最具魅力的国际品牌之一。据美国“金融世界”的评估，1995年万宝路以高达446亿美元的价值居全球品牌之首。从销售方面来讲，全球平均每分钟消费的万宝路香烟就达100万支之多。其实，在今天享有声誉的万宝路也曾有过低谷的时候，那么它是怎么从一片“废墟”中重新站起来的呢?

万宝路创业早期，主要把消费对象定位在女性身上，并打出了“像五月的天气一样温和”这样的广告语。然而，即使美国拥有大量的吸烟爱好者，万宝路的销量依然不太理想。许多女士抱怨她们鲜红的口红染红了香烟白色的烟嘴，非常不雅观。于是，为了扩大销售，万宝路把烟嘴换成了红色。尽管如此，万宝路女子香烟的命运仍然没能挽回，20世纪40年代初，万宝路停止了女子香烟的生产。

一筹莫展的公司负责人不甘心就这样让万宝路衰败下去，在经过对香烟销售市场的分析评估后，公司决策层决定改变万宝路的品牌定位，并把这一重任交给了当时非常著名的营销策划员利奥·贝纳。利奥·

贝纳走马上任后，对万宝路进行了大刀阔斧的改革，使万宝路从内到外完成了全新的蜕变。

一个目光深沉、皮肤粗糙、浑身散发着粗犷、原野、豪迈英雄气概的男子汉，袖管高高卷起，露出多毛的手臂，手指间总是夹着一支冉冉冒烟的万宝路香烟，跨着一匹雄壮的高头大马驰骋在辽阔的草原上。这是万宝路改变品牌定位后，专门为新产品设计的广告。而这个充满男子汉气概的广告，吸引了众多喜爱、欣赏这种气概的消费者，也为万宝路成为国际品牌打开了出路。

其实，万宝路能够东山再起，原因很简单，只不过是在前路不通的情况下变通了一下而已。

启示

生活充满变数，我们无法提前预知，但是我们可以为此做出改变。明智的

第六章 方圆之道：适应力法则(4)

人使自己适应世界，而不明智的人只会坚持要世界适应自己。

通则变，变则久。弹性一些，变通一些，有改变才会有发展，有进步，你的生活才会更精彩、更充实快乐。人只有不断地发展变化，才能够更好地生存。

时代在变迁，工作和生活总是处于不断的变换之中，我们时刻需要变换自己的心态去适应各种变化。同理，不同的客户需求也不一样，要满足不同客户的需要，唯一的办法就是适时做出转变。

学会变通，是做人做事的诀窍所在。我们每天都会面对层出不穷的矛盾和变化，是刻舟求剑以不变应万变，还是采取灵活机动的变通方式，这取决于你做人做事的态度。

让生活多转个弯，人生不必有那么多的执著，既然前路不通，那就走路边的小径，或许这会让你收获更多的快乐。

思索

当你的工作或生活遇到挫折时，你是墨守成规到底，还是适时转变？

在瞬息万变的社会，你觉得“不以规矩，不成方圆”这句话还适用吗？

你在事业上属于那种“明知不可为而为”的人吗？

你认为执著与变通是对立的吗？

《易经》曰：“穷则变，变则通”，你是怎么理解这句话的？

你赞成“一根筋走到黑”、“不撞南墙不回头”这种处世态度吗？

1．你听过“刻舟求剑”、“守株待兔”的寓言故事吗？你从中得到什么启发？把它们写下来。

2．在成长的过程中，你曾向环境低头，甚至开始认命吗？请写出当时的具体情况。

3．当你被思维定势束缚思想的时候，你懂得变通吗？而当你改变这种思维模式后，有没有“柳暗花明又一村”的感觉？

4．你赞成“执著+变通=成功”这条金科玉律吗？请写出你的真实想法。

5．你认为怎样才能提高自己的变通能力？把你想到的所有方法都写下来，贴在显眼的地方，时刻提醒自己。

你是个喜欢显露自己的人吗？

上世纪80年代，日本80集电视连续剧《阿信的故事》一播出，就受到广大观众的热烈欢迎，在同时代的年轻人中产生了强烈的反响。《阿信的故事》描述的是出身贫寒家庭的日本女孩阿信通过艰苦的奋斗，成为日本著名百货连锁企业八佰伴老板的传奇经历。

剧中有这样一个情节：阿信费尽口舌，终于得到理发店老板的同意，答应她留在理发店工作。为了这份得来不易的工作，阿信觉得应该勤快一些，好好表现。于是，她每天都起得很早，赶在大家上班之前就把地板清洗干净，把所有的理发器具擦得一尘不染。

阿信以为老板会夸奖她，同事也会对她抱以感激之情，但事实恰恰相反，自己的勤奋反而引起了别人的不快。尤其是负责搞清洁的女孩很不高兴，处处为难阿信，别的同事也很不友好。这时，阿信才意识到自己在无意中把别人的工作抢了。

聪明的阿信很快就找到了另一份没人干的事：为等候的客人倒水，给离去的客户擦鞋。后来，为自己开拓新领域的阿信不仅赢得了老板的赏识，还得到了同事的认可和客人的赞赏。

启示

对于职场新人来说，在新的工作环境中该如何表现是一个巨大的考验，多一分显得浮躁，少一分又太低调。职场中，处处藏着玄机。如何展示自己的能力，何时显示自己的能力，显示到何种程度即可，怎样才能和同事融洽相处，这些都是有技巧的。

无论是刚出校门的毕业生，还是已经过社会历练的职场老油条，到了一个全新的工作环境，都会急于表现自己。这虽是人之常情，实际上这种做法并不可取，没有哪一个老板愿意接受这样的新人，也没有哪一个员工会欢迎这样的新同事。

初入职场，拥有积极的工作热情是难能可贵的，也是事业成功的必备条件。但是，这种积极应该有个度，太过了反而会给自己增加不必要的麻烦。因此，不要太急于显露自己的能力，谦虚一点，这样做对你百利而无一害。

思索

在工作中，你是不是喜欢表现自己，认为自己什么事情都能处理?

遇到不懂的地方，你愿意向别人请教吗?

在同事眼中，

第六章 方圆之道：适应力法则(5)

你做事是不是太“高调”了？

你是不是喜欢把所有的事都往自己身上揽？你这样做的目的是什么？对你的工作和生活有什么影响？

你懂得把握表现的机会吗？

现代社会繁忙紧张，许多人为此提出了简朴、自然的新生活方式。如果你也是其中的一员，你认为自己最需要丢弃的是什么？

A、奢华的金钱观

B、想要有名有利的心理

C、工作狂的成就感

测试结果：

选A：对你而言，机会是可遇而不可求的。你追求它的时候，怎么也抓不住，但当你决定放弃它，它又会自动找上门来。好在你的运气一直都很好，常常会有无心插柳柳成荫的结果。如果有可以表现的机会，就好好把握吧！

选B：你的眼光非常犀利，只要看准了目标，就不顾一切往前冲，为的就是争取之后能够为自己带来利益。你也非常幸运，基本上只要追求了就会有好的结果，很容易获得成功。

选C：你是一个认真努力的人，所有的表现机会都是你经过不懈的努力得来的。但要注意的是，当机会到来的时候，要保持冷静的头脑，防止判断失误，让自己后悔不已。

跳槽不如卧槽

莉娜于2001年毕业后进入某日资银行市场部工作，该银行有着响当当的名号。4轮面试一次通过，莉娜的求职过程很顺利，名牌大学、知名企业，又是热门的行业和部门，薪水也不错，在很多人眼里，莉娜该知足了。刚工作时，莉娜也很知足。可是工作干了1年多，事实让她很失望，她一肚子牢骚：“我的专业是日语，而且兼修了经济学，所

以当时进日资银行时我觉得挺对口的。但是事实却不然，首先，工作的内容非常单调，完全没有真正起到市场策划、营销的作用。第二，工作环境不好，连一人一台电脑都没有。”

“我在银行不过才1年多，也谈不上什么资源积累，现在转行也没什么可惜的。”莉娜心里这么想，所以决定跳槽。于是，她四处托同学、朋友，看看他们能不能帮着推荐一下。很快，经过朋友介绍，她被一家企业咨询公司接受，干的是市场推广的工作。谁料干了还不到一个月，在一次组织聚会的问题上，莉娜就和她的直接上司发生了冲突。冲突完毕，莉娜立马辞职，把老板气得差点晕过去。就这样莉娜在四年之内换了六次工作，其间还有不少时间在寻找工作的路上奔波。因此，工作四年多，莉娜的银行积蓄从来没有超过四位数。而与她一同参加工作的同学、朋友，有好几位都买房购车了。莉娜到这时才明白随便跳槽的害处。

启示

跳槽的前提是具有过人的能力。在对所处环境不满的情况下，人们往往容易做出更换环境和工作的决定。但在没有能力适应更好的环境之前就跳槽，只会使自己的处境更为艰难。

盲目跳槽害人终害己。从表面上看，员工频繁跳槽直接受到损害的是企业，但从更深层次的角度看，员工自己的损失更大。因为无论是个人资源的积累，还是所养成的“这山望着那山高”的习惯，都会使员工价值有所降低。

逃避永远不能解决问题，要三思而后行。人们时常存有抱怨心理，把自身的不满归咎于环境和身边的人身上，总想着换个环境来改变自己的遭遇，却很少从自己身上找原因。殊不知，人际关系的不协调或职场的不如意更多的是由个人因素所致。

不能改变环境，就改变自己。任何工作都是有压力的，都要吃苦，与其抱怨，不如用现有的条件去改变自己，这样才能更好地适应环境，改变自己的境遇。

思索

你是个遇事就逃的人吗？

在工作中，当你适应不了所处的环境时，你会想换个环境吗？

在跳槽前，你考虑过因你的行为而给公司造成的损失吗？你估算过自己跳槽的成本吗？

你有“这山望着那山高”的心理吗？

你认真想过自己跳槽的原因吗？当你觉得一切都不如意时，你有没有想过其他的办法？

你是个喜欢抱怨的人吗？你有经常自省的习惯吗？

你会被高薪挖走吗？

如果你买彩票中了500万，但是这笔意外的横财却要求

第六章 方圆之道：适应力法则(6)

你只能做一件事，你会做什么？

A、环游世界

B、全部用于购置房产投资

C、赠与最心爱的人，条件是他（她）一辈子在你身边

D、以你的名义设立慈善基金

测试结果：

选A：你是个不喜欢张扬的人。在工作中，你为人处事非常低调，但具有出色的工作能力。与你接触的人，都会很欣赏你的工作能力和潜力，非常可能被高薪挖走。

选B：你是个极有野心的人。在工作中，你处事稳妥，没有把握的事你绝对不会去做。许多公司不可能高薪挖走你，对你来说，这样能使你获得更适合的发展空间。

选择C：你有足够的工作能力，但你会经常为了工作之外的事分心，因此你要成为一个好上司或者好下属很难，也不会有很多公司愿意高薪挖你。

选择D：你是个能做大事的人，一辈子给别人打工不是你的选择。当别的公司高薪挖你的时候，薪水并不是吸引你的最大因素，你考虑得更多的是这次变动对自身以后的发展有没有利。

我是一块砖，哪里需要往哪里搬

我是一块砖，哪里需要往哪里搬

和浩瀚无穷的宇宙相比，我就是那微不足道的分子；和一望无际的沙漠相比，我就是那不值一提的沙粒；和辽阔无边的大海相比，我就是那几乎可以忽略的水滴。是的，我微小，但我从不气馁，就让我把自己当作一块砖，哪里需要就搬到哪里吧！

我是一块砖，哪里需要往哪里搬

我是一块砖，哪里需要往哪里搬，这就是我存在的价值。我的牺牲，换来了壮观的高楼大厦；我的付出，换来了无坚不摧的城墙；我的身体，换来了偏僻山村牢固的砖房。我想说的是，无论身处何地，我都是一个有用之才。

我是一块砖，哪里需要往哪里搬

我是一块砖，哪里需要往哪里搬。对微小的我来说，环境就是一只猛兽，我无力去征服它，但我可以避开它，不断增强我的力量，直到我能打败它为止。这是聪明人的做法，而我非常明白这个道理，所以我是一个聪明人。

我是一块砖，哪里需要往哪里搬

我甘心做一块砖，因为我知道人们更喜欢善解人意的、设身处地为别人着想的人，个人英雄主义永远不会受到欢迎。如果你想成为受欢迎的人，就请低下自己高贵的头，放宽自己狭隘的心，用自己的真心去关怀每一个人吧！你一定会成功的！

我是一块砖，哪里需要往哪里搬

我虽然是一块毫不起眼的砖，但我从不放过做一块“好砖”的任何机会。当你遇到挫折时，不妨做一只“变色龙”，千万不要只想着逃跑，这毫无意义。你必须要求自己像个演员一样，需要转换角色的时候能很快进入新的角色，这样才能跟上时代发展的步伐。